



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

Desarrollo de plan de negocios como alternativa ecológica al reposo de cenizas en la Ciudad de México.

Diseño de un Sistema o Proyecto

**Que para obtener el título de:
Licenciada en administración**

Presenta:

Claudia Martínez Tenorio

Asesor:

Dr. Scott Michel Martin Da Gama Darby

Cd. Mx.

2018





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

Desarrollo de plan de negocios como alternativa ecológica al reposo de cenizas en la Ciudad de México.

Diseño de un Sistema o Proyecto

Claudia Martínez Tenorio



Cd. Mx.

2018

Índice

INTRODUCCIÓN	1
ANTECEDENTES	1
PROBLEMÁTICA	2
OBJETIVOS DEL TRABAJO.....	2
ALCANCES	3
LIMITACIONES	4
APORTACIONES.....	4
ESTRUCTURA CAPITULAR.....	5
CAPÍTULO I. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	6
MARCO TEÓRICO	6
MISIÓN	17
VISIÓN.....	18
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	19
ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	20
JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS	21
FODA ORGANIZACIONAL	30
MATRIZ FODA ORGANIZACIONAL	31
MEDIO AMBIENTE INTERNO DEL PLAN DE NEGOCIOS	34
MEDIO AMBIENTE EXTERNO DEL PLAN DE NEGOCIOS	35
CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO	37
PRUEBAS PRELIMINARES	37
SEGMENTACIÓN DE MERCADO	40
CÁLCULO DE LA MUESTRA.....	44
HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO	45
ELECCIÓN DEL MERCADO POTENCIAL PRIMARIO	47
PERFIL DEL CONSUMIDOR	48
MERCADO META	49
COMPETENCIA	50
CICLO DE VIDA DEL MERCADO	52
PRODUCTO	54

PRECIO	55
PLAZA	56
PROMOCIÓN	56
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	57
IMAGEN CORPORATIVA.....	58
PRONÓSTICO DE VENTAS	62
CAPÍTULO III. ESTUDIO TÉCNICO	65
MARCO REGULATORIO DE OPERACIÓN	65
ESPECIES DE ÁRBOLES.....	68
IMPACTO ECOLÓGICO	71
UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES	72
REGULACIÓN DE LAS INSTALACIONES	73
CAPACIDAD INSTALADA	74
ABASTO.....	75
SEGURIDAD	76
HERRAMIENTAS DE TRABAJO.....	78
PROCEDIMIENTOS.....	79
CAPÍTULO IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	82
ORGANIGRAMA.....	82
DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	84
RELACIÓN LABORAL.....	87
CAPÍTULO V. ESTUDIO FINANCIERO	88
RÉGIMEN FISCAL.....	88
FINANCIAMIENTO	89
ESTRATEGIA DE ADQUISICIÓN DEL INMUEBLE	92
ANÁLISIS FINANCIERO EN EL ESCENARIO TENDENCIAL	93
ANÁLISIS FINANCIERO EN EL ESCENARIO PESIMISTA.....	118
ANÁLISIS FINANCIERO EN EL ESCENARIO OPTIMISTA.....	138
CONCLUSIONES.....	158
ANEXOS	161
BIBLIOGRAFÍA	185

Dedicatoria.

A Claudia por demostrarse que podía hacer y ser más de lo establecido.

En cada ocasión en la que he sentido deseos de rendirme, he recibido soporte por parte de mi madre, valor por parte de mi padre, risas por parte de mi hermano y prima, compañía incondicional por parte de coquis y amor, consuelo y consejos de mi querida abuela.

Gracias.

Agradecimientos.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Contaduría y Administración que en sus pasillos y con las personas que las conforman han generado el desarrollo y descubrimiento que como ser humano y profesionalista he tenido, a mi asesor y profesores que al brindarme su invaluable conocimiento e irremplazable tiempo han sido participes fundamentales para la realización y culminación de este trabajo.

Introducción

Antecedentes

A lo largo la línea temporal humana, la conceptualización que las diferentes sociedades y culturas han formado sobre la muerte a través de la escatología¹, ha sido modificada dotándola de un significado único y paradójicamente vivo al estar en constante evolución.

Algunas sociedades han optado por excluir a la idea de la muerte del hablar cotidiano como un intento por alejar el inevitable suceso, donde su sola mención causa incomodidad, angustia, molestia y miedo, siendo la única interacción que se tiene con ella cuando ésta se hace presente; sin embargo, existe una región en el planeta de la cual mucho se ha plasmado y documentado por la particular relación que se ha construido entre la muerte y su sociedad.

México maravilla por la manera en la que ha hecho suya, como nadie más, a la muerte, rituales ancestrales de culturas prehispánicas como la zapoteca, mixteca, maya y mexica permanecen atemporales y en muchas ocasiones endémicas de estados e incluso pequeños poblados. A su vez un concepto homogeneizado fue implantado con la mezcla de costumbres, fechas de celebración y significados antiguos con aquellas pregonadas por, principalmente, la religión católica-cristiana, que a través del tiempo dio como resultado el culto que se tiene a la muerte hoy en día.

No fue hasta la colonia –al cristianizarse una gran cantidad de la población nativa de México– cuando se comenzó a sincretizar tanto la festividad de Todos los Santos europea con la festividad de muertos mesoamericana. Durante todos estos años ha tenido una serie de transformaciones y sincretismos que proyectan el carácter de lo que hasta ahora conocemos del Día de Muertos. (Mendoza, 2014, pág.54)

¹ Ciencia de lo que trasciende a la existencia terrenal cuya materia prima son las religiones, leyendas y mitologías.

Todas las adaptaciones y el nuevo concepto de veneración a la muerte originaron una serie de rituales de despedida que, indistintamente de la clase social, generaron la comercialización de los diferentes servicios y productos utilizados para dichas ceremonias, tales como, casas funerarias para velación, féretros, arreglos florales, servicios religiosos, urnas, espacio en panteones, mausoleos, entre otros.

Problemática

No obstante, se han generado una serie de problemáticas en distintos ejes derivados de los elementos que rodean un funeral; las tendencias religiosas y ecológicas que se han incrementado en México han creado una brecha en la cual, los servicios tradicionales de reposo de restos no tienen aforo, no existe una alternativa y en ocasiones son catalogados por la sociedad como un negocio carente de sensibilidad que abusa del momento emocional para obtener mayores beneficios económicos, como lo es, el costo elevado que representa la compra y mantenimiento de un espacio en un cementerio o un mausoleo.

Dichas afirmaciones serán documentadas más adelante en el apartado *Justificación*.

Objetivos del Trabajo

Objetivo General

Demostrar la factibilidad de un plan de negocios enfocado en el desarrollo de un nuevo concepto para el reposo de cenizas humanas en la Ciudad de México que brinda una solución alterna a problemas económicos, demográficos, ecológicos y emocionales involucrados en este sector, mediante la realización y análisis de estudios de viabilidad mercantiles, técnicos, organizacionales, legales y financieros.

Objetivos Específicos

- I. Confirmar la relación del crecimiento de las tendencias en la preferencia por productos y servicios sustentables con la aceptación del mercado al concepto ecológico funerario en la Ciudad de México identificando áreas de oportunidad para la innovación en el servicio.
- II. Analizar los resultados obtenidos con las herramientas financieras para determinar la factibilidad financiera a corto, mediano y largo plazo del proyecto.
- III. Identificar el impacto ecológico a largo plazo que el proyecto tendrá, así como, el uso correcto de especies de flora que garanticen la propuesta de valor.
- IV. Determinar la disponibilidad de materiales específicos que cumplan con los requisitos técnicos aplicables a la naturaleza del proyecto.
- V. Comparar precios promedio de venta actuales de nichos y servicios sustitutos con los pronosticados en el plan de negocios.
- VI. Generar una experiencia de mayor tranquilidad y acompañamiento para la familia del fallecido durante y después de la prestación de los servicios.

Alcances

- I. La elaboración de este proyecto contiene investigación de tipo exploratoria y correlacional con datos cualitativos y cuantitativos de fuentes primarias y secundarias aplicado en las Delegaciones Tlalpan, Benito Juárez, Álvaro Obregón y Coyoacán a hombres y mujeres mayores de 18 años pertenecientes a la clase media.
- II. El periodo de recolección y análisis de información, así como, la realización de propuesta y la conclusión de este proyecto comprende únicamente de agosto del 2016 a mayo del 2018.

- III. El presente proyecto tiene como alcance al sector funerario, cementerios y mausoleos en la Ciudad de México.
- IV. Debido a la naturaleza del proyecto, se calcula el alcance ambiental del proyecto a corto, mediano y largo plazo.

Limitaciones

Dentro de las limitaciones del proyecto se encuentran:

- I. Falta de actualización de bancos de datos de fuentes oficiales estadísticas poblacionales, tales como, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Información del Desarrollo Social (SIDESO), entre otros.
- II. Inexistencia de un marco regulatorio legal de operación en el cual el proyecto se adapte en totalidad.
- III. Resistencia por parte del mercado para brindar información sobre su postura ante el fallecimiento de un individuo.
- IV. La naturaleza del tema en el que se desarrolla el proyecto es de difícil discusión y apertura al tratarse de la muerte.

Aportaciones

La aportación principal de este proyecto es la generación de un plan de negocios para el sector funerario, en específico, cementerios, con enfoque ecológico que brinda:

- I. Uso de materiales innovadores en la industria.
- II. Satisfacción del mercado basada en los motivadores e inhibidores de compra.
- III. Impacto ambiental.
- IV. Solución alterna a problemas demográficos relacionados con la planeación de espacios destinados a la disposición final de restos humanos.

Estructura Capítular

La estructura capitular inicia con el apartado 1 en donde se muestra un breve marco teórico, misión y visión del plan de negocios además del análisis de factores internos y externos a considerar en la realización del proyecto; Posteriormente, el capítulo 2 examina las herramientas preliminares y determinantes que identifican motivadores, inhibidores, aceptación de concepto y áreas de oportunidad que el mercado requiere. El estudio técnico, ubicado en el apartado 3, describe los procesos y uso de materiales que serán utilizados durante el servicio con el fin de mantener la esencia del concepto y hacerlo eficiente, además de la especificación del marco normativo y legal al que el plan de negocios está sujeto. El capítulo 4 muestra la estructura orgánica que se utilizará, los puestos y las funciones que se realizarán. Capítulo 5, estudio financiero, analiza la viabilidad económica a corto y largo plazo del proyecto en tres escenarios financieros: tendencial, pesimista y optimista, con el uso de diferentes indicadores para su evaluación. Por último, se encuentran las conclusiones del proyecto, con las observaciones y logros realizados en el desarrollo del proyectos y anexos que refuerzan el plan de negocios.

Marco Teórico

Al ser la mira central de este plan de negocios el desarrollo y factibilidad financiera, mercantil, organizacional, legal y operativa de un concepto hasta hoy inexplorado en la industria funeraria en México, es necesario plantear el eje conceptual en el cual el proyecto se apoya.

Innovación

Las ideas disruptivas han sido las encargadas de los avances más importantes en el desarrollo social, económico, científico y tecnológico de la humanidad.

En el sector empresarial se encuentran numerosos ejemplos, desde la línea de montaje para el modelo T de Ford hasta la comercialización de productos a través de plataformas digitales como lo realiza Amazon.com

Si bien el término de la innovación ha sido desarrollado y mencionado en lo largo del tiempo por diferentes personalidades, no fue hasta la década de los cuarenta cuando el economista y sociólogo austriaco Joseph Schumpeter en su libro *"Capitalismo, socialismo y democracia"* publicado en 1942² definió el concepto de innovación como

"La introducción de un bien (producto) nuevo para los consumidores o de mayor calidad que los anteriores, la introducción de nuevos métodos de producción para un sector de la industria, la apertura de nuevos mercados, el uso de nuevas fuentes de aprovisionamiento o la introducción de nuevas formas de competir que lleven a una redefinición de la industria" (Schumpeter, 1942)

² (Yoguel, 2013) *"De Schumpeter a los postschumpeterianos: viejas y nuevas dimensiones analíticas"* consultado el día 25 de mayo del 2018 a las 21:21 hrs.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en su manual de Frascati³(1992), la innovación es la transformación de una idea en un producto o servicio comercializable, un procedimiento de fabricación o distribución operativo, nuevo o mejorado, o un nuevo método para proporcionar un servicio social.

Estos dos conceptos son semejantes y denotan el impacto y la importancia que las empresas y los emprendedores tienen para el desarrollo económico de un país, independientemente de grado de innovación que se realice.

Para que un cambio sea catalogado como innovación, Schumpeter estableció los siguientes principios básicos⁴:

- I. Introducción en el mercado de un nuevo bien o servicio, el cual los consumidores no están aún familiarizados.
- II. Introducción de un nuevo método de producción o metodología organizativa.
- III. Creación de una nueva fuente de suministro de materia prima o productos semielaborados
- IV. Apertura de un nuevo mercado en un país.
- V. Implantación de una nueva estructura en un mercado.

Por otra parte, Clayton M. Christensen⁵ (1995) y Joseph Bower⁹ (1995) fueron los encargados de desarrollar el término "innovación disruptiva" en el *artículo "Tecnologías disruptivas: Atrapando la ola"* publicado por *Harvard Business School*, en el cual se planteó la recomendación por invertir en tecnología que exigieran los clientes futuros, aun cuando los mercados fueran emergentes o incluso inexistentes.

³ El Manual de Frascati, elaborado por la OCDE, es la fuente básica internacional que establece una metodología para la recopilación y uso de las estadísticas de Investigación y Desarrollo.

⁴ (Corona, 2012) <https://pymeactiva.info/2012/03/02/que-es-innovacion/> consultado el día 25 de mayo del 2018 a las 2:02 hrs.

⁵ (Clayton Christensen, 1995) "Tecnologías disruptivas: atrapando la ola" consultado el día 14 de mayo del 2018 a las 18:50 hrs.

La innovación disruptiva es clasificada de la siguiente manera.

Tipos de Innovaciones⁶	
Por su naturaleza u objeto.	<ul style="list-style-type: none">• De producto (bien o servicio).• De proceso.• De métodos o técnicas de comercialización.• De métodos o técnicas de gestión.• Organizativas.
Por su grado de novedad.	<ul style="list-style-type: none">• Radicales o de ruptura.• Incrementales. (valor agregado)• Adaptativa o transformadora.
Por su impacto económico.	<ul style="list-style-type: none">• Básicas. Apertura de nuevos mercados.• De mejora a tecnología ya existente.

Tabla 1. Clasificación de innovaciones.

Fuente: Benavides, 1998.

Con base en la información anterior, la clasificación de este proyecto es:

- Por su naturaleza: de producto (servicio): La comercialización del servicio de reposo de restos se realizará de manera completa, tanto su venta como su post venta.
- Por su grado de novedad: Adaptativa o transformadora: El reposo ecológico es una alternativa al concepto tradicional de nichos y cementerios existente.
- Por su impacto económico: De mejora: Al ser una adaptación, se cataloga como un avance en la industria funeraria en México.

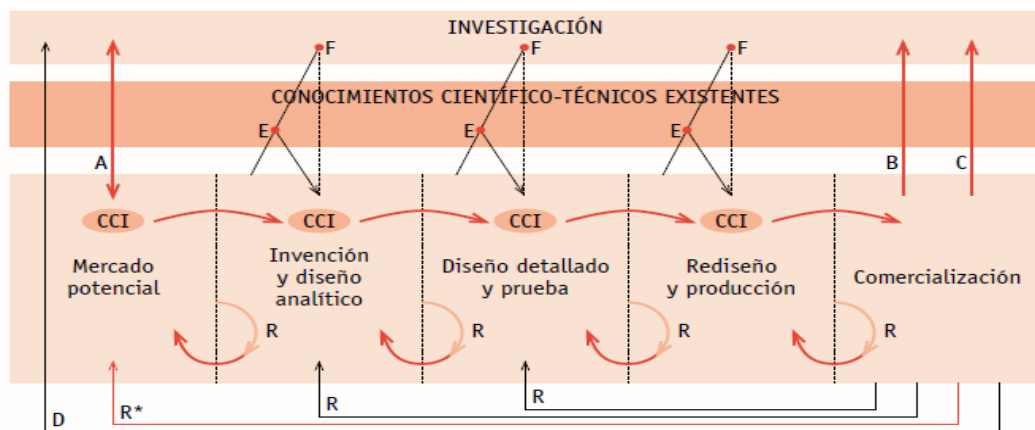
⁶ (Benavides, 1998) "Tecnología, Innovación y Empresas", consultado el día 14 de mayo del 2018 a las 19:00 hrs.

Proceso de Innovación

El proceso de innovación puede entenderse como “el conjunto de actividades inscritas en un determinado período y lugar, que llevan a la introducción con éxito en el mercado, por primera vez, de una idea en forma de productos nuevos o mejorados, de procesos, servicios o técnicas de gestión y organización”, según define Ruiz González (1988).⁷

Existen diferentes modelos de innovación, sin embargo, el considerado como el más completo según la Confederación Empresarial de Madrid en su libro *La Innovación: un factor clave para la competitividad de las empresas* desarrollado por Innovatec (2001)⁸ es el Modelo de Kline (Figura 1), que plantea un camino o cadena central de la Innovación (CCI) compuesta por cinco actividades:

- Estudio de mercado.
- Invención o diseño analítico.
- Diseño detallado y prueba.
- Rediseño y producción.
- Distribución.
- Venta.



- CCI: Cadena central de la innovación.
 A: Eslabón directo investigación-innovación-diseño.
 B: Contribución del sector manufacturero a la investigación produciendo instrumentos, maquinarias...
 C: Soporte financiero de la I proporcionado por las empresas.
 D: Conexión indirecta mercado-investigación.
 E-F: Relaciones del proceso-conocimiento existente-investigación.
 R: Retroalimentación.
 R*: Retroalimentación más fuerte.

Figura 1. Modelo de innovación de Kline con nomenclatura. Fuente: Innovatec, 2001.

⁷ (Benavides, 1998) *Tecnología, Innovación y Empresa*, consultado el día 14 de mayo del 2018 a las 2:31 hrs.

⁸ (Innovatec, 2001) *La Innovación: un factor clave para la competitividad de las empresas*, consultado el día 5 de mayo del 2018 a las 2:28 hrs.

Emprendimiento e Innovación

El término "*Destrucción Creativa*" acuñado por el sociólogo alemán Werner Sombart (1916)⁹ y difundido por Schumpeter (1942)¹⁰ describe la capacidad de transformar ideas en negocios por individuos que saben tolerar las presiones inherentes a los paradigmas vigentes en su contexto socioeconómico y tecnológico.

Dentro de las diversas innovaciones que se pueden presentar, las realizadas por los emprendedores son las más importantes, ya que éstos son la fuerza principal del desarrollo económico sostenido a largo plazo de una sociedad, la innovación es la razón de ser del emprendedor.¹¹

Por parte de la corriente neoclásica económica, uno de sus máximos exponentes, Max Weber, analiza la participación económica del emprendedor en su ensayo "*La ética protestante y el espíritu del capitalismo*" (1904-1905) definiéndolo como un sujeto con una ética, una mentalidad y un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida, guiada por una moral puritana.¹²

“La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria.” (Schumpeter, 1942)¹⁴

⁹ (Sombart, 1916) "*El apogeo del Capitalismo*" consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 19:07 hrs.

¹⁰ (Schumpeter, 1942) "*¿Puede sobrevivir el capitalismo? La destrucción creativa y el futuro de la economía global*" consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 19:22 hrs.

¹¹ (Formichella, 2004) "*El concepto del emprendimiento y su relación con la educación, empleo y desarrollo social*" consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 2:43 hrs.

¹² (Carmen Herrera, 2013) "*El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización*" consultado el día 26 de mayo del 2018 a las 22:50 hrs.

El Ciclo del Emprendedor

Después de Foro Impulsa celebrado en Girona, España en el año 2011, la Fundación Príncipe de Girona genero un ciclo general por el cual un emprendedor atraviesa, las etapas son las señaladas en la Figura 2 mostrada a continuación.¹³



Figura 2. Etapas del ciclo de emprendimiento desarrollado por la Fundación Príncipe de Girona.

- **Idea Iniciativa.** Necesidad de conocer el estado del mercado para saber si la idea es Innovadora y existe un mercado potencial, antes de comenzar a elaborar el Plan de Negocios.
- **Plan de Negocios.** Necesidad de información y asesoramiento para elaborar un plan de negocios realista.
- **Modalidad de Constitución.** Con la información del Plan de Negocios y una primera aproximación de las necesidades económicas, se debe determinar la forma jurídica de la sociedad más idónea para la actividad que desea desarrollar.
- **Financiación.** Obtención de recursos financieros para iniciar actividades.
- **Creación y Monitorización de la Empresa.** Gestión de todos los recursos de la empresa.
- **Internacionalización.** Si el producto o servicio que se ofrece se presta a ser solución en cualquier otro escenario, más allá del mercado local.

¹³ (Girona, 2014) <http://www.emprenderesponible.org/ciclo-empresarial> consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 21:03 hrs.

Administración e Innovación

La conexión entre la innovación realizada por los emprendedores y la administración es inherente. Según el autor mexicano Agustín Reyes Ponce (2007), la administración es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficacia en las formas de estructurar y manejar un organismo social, Es la técnica de la coordinación.¹⁴

Por otra parte, Fremont Kast (2007) define la administración como la coordinación de hombres y recursos materiales para la consecución de objetivos organizacionales, lo que se logra por medio de cuatro elementos: 1) Dirección hacia los objetivos. 2) a través de la gente. 3) mediante técnicas y 4) dentro de una organización.¹⁵

La correcta y eficiente gestión de los recursos en las innovaciones emprendedoras es crucial para su sostenimiento en el tiempo, aún más cuando los mercados a los que se pretende incursionar están basados en fuertes paradigmas y el posicionamiento del concepto disruptivo es difícil por el contexto sociocultural en el que se desarrolla.

Uno de los autores más importantes sobre la gestión organizacional es Henry Fayol (1916), quien se especializó en las actividades que los gerentes realizaban y en lo que constituye una correcta administración originando la Teoría Administrativa General, dentro de la cual identifiqué 14 principios administrativos que siguen vigentes en cualquier organización o emprendimiento actual.¹⁶

- | | | |
|-------------------------|-----------------------|------------------------|
| ● División del trabajo. | ● Subordinación del | ● Igualdad. |
| ● Autoridad. | ● interés individual. | ● Estabilidad de los |
| ● Disciplina. | ● Remuneración. | ● cargos del personal. |
| ● Unidad de mando. | ● Centralización. | ● Iniciativa. |
| ● Unidad de dirección. | ● Cadena escalar. | ● Espíritu de equipo. |
| | ● Orden. | |

¹⁴ (Ponce, 2007) "Administración Moderna", consultado el día 25 de mayo del 2018 a las 19:54 hrs.

¹⁵ (Kast, 2007) "Administración en las Organizaciones", consultado el día 26 de mayo del 2018 a las 20:02 hrs.

¹⁶ (Stephen Robbins, 2013) *Fundamentos de Administración*, consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 23:45 hrs.

Otra de las grandes contribuciones realizadas por Henry Fayol (1906) fue el proceso administrativo dividido en cuatro funciones: Planear, organizar, dirigir y controlar.

Las dos primeras pertenecen a la parte estática mientras que la tercera y cuarta forman la parte mecánica, es decir, a la ejecución de lo redactado en la planeación y la organización.¹⁷

El proceso administrativo se lleva a cabo a nivel organizacional o en la realización de un plan de negocios, cuyas actividades son señaladas en la Figura 3.

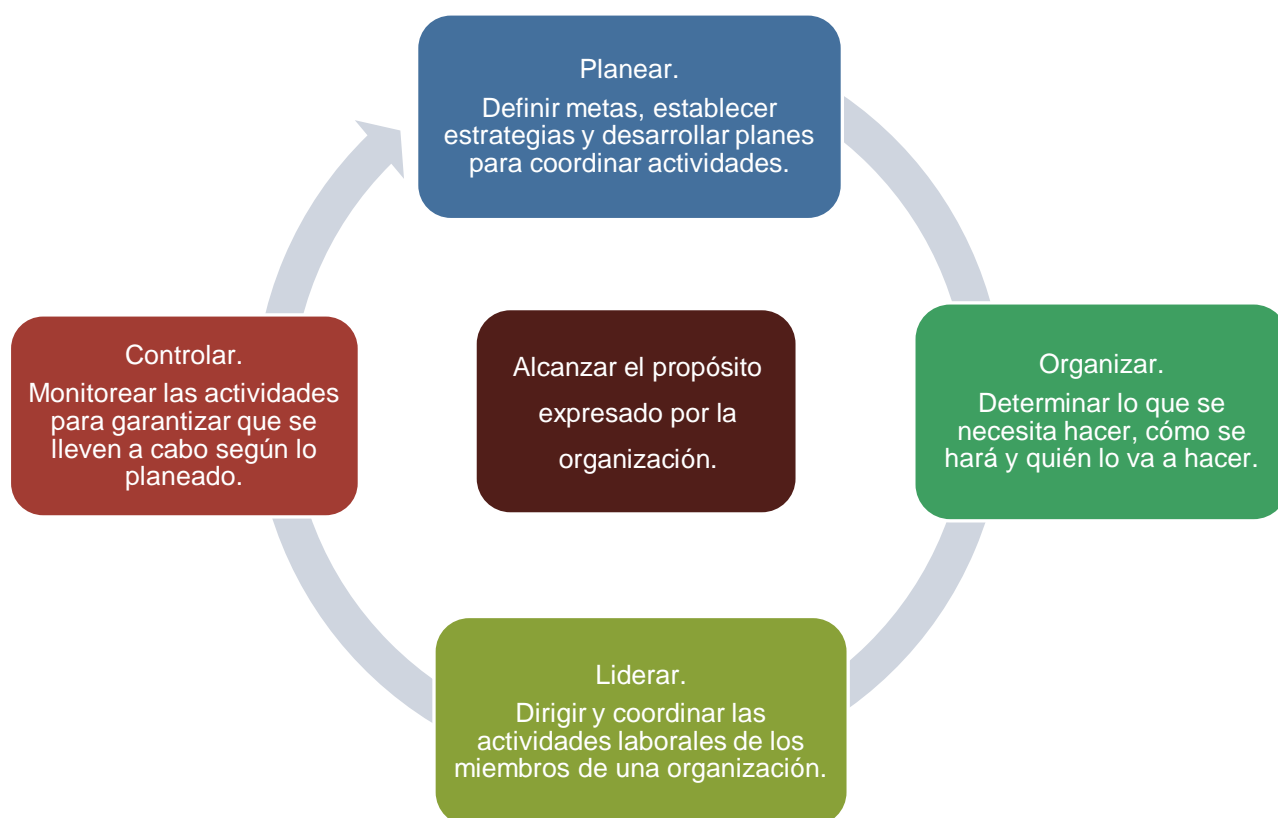


Figura 3. Etapas del proceso administrativo desarrollado por Henry Fayol. (1906)

¹⁷ (Stephen Robbins, 2013) Fundamentos de Administración, consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 4:23 hrs.

Una de las aportaciones más recientes a la administración fue realizada por el mercadólogo estadounidense Michael Porter (1980), quien con su publicación *“Estrategia Competitiva: Técnicas para analizar Industrias y Competidores”* definió las estrategias competitivas de una empresa en la industria, las cuales pueden ser:¹⁸

- Liderazgo en Costos. Consiste en aminorar los precios del producto para obtener un mayor número de ventas.
- Diferenciación. Consiste en comercializar el producto o servicio de tal manera que, parezca único en el mercado.
- Enfoque. Consiste en que la compañía decide centrar la mirada en un público concreto.

Michael Porter (2008) publicó *“Las Cinco Fuerzas Competitivas”* texto que describe un modelo de planificación corporativa basándose en cinco aspectos fundamentales, como se observa en la Figura 4.



Figura 4. Las 5 fuerzas competitivas del Michael Porter (2008). Fuente: Mkt Total.

¹⁸ (EAE Bussines School, 2014) <https://retos-directivos.eae.es/la-estrategia-competitiva-de-porter-y-el-analisis-de-las-cinco-fuerzas/> consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 4:29 hrs.

Por último, el modelo de diagnóstico de productos y servicios establecido por Armstrong y Kotler, en su libro *"Mercadotecnia"* (2007)¹⁹ señala la existencia de un ciclo de vida conformado por 4 etapas con estrategias específicas en cada una de ellas, este análisis se puede realizar:

- A nivel mercado.
- Por producto o servicio.

El uso del ciclo de vida de Kotler y Armstrong (2007) se recomienda usar cuando la cantidad de productos y/o servicios son mínimos, ya que, de existir una cantidad grande de éstos, el modelo se vuelve ineficiente, siendo una opción más viable el uso de, por ejemplo, la matriz *Boston Consulting Group* (BCG).

La Tabla 2 señala los factores de evaluación para identificar la etapa dentro del ciclo de vida, así como, las características en cada etapa.

Factores de Evaluación para Determinar la Etapa del Ciclo de Vida¹⁹

Tamaño del mercado.	Introducción.	Crecimiento.	Madurez.	Declive.
En personas.	% bajo.	Toma el % más alto de mercado meta.	Fluctuante con crecimiento cortos.	Va en decadencia.
En unidades.	% bajo.	Incremento sustancial.	Presenta caídas y poco crecimiento.	Es bajo.
Competencia.	Escasa.	Incremento.	Saturación del mercado.	Es poca.
Mercado desatendido.	% alto.	Aún es elevado.	Tiende a 0.	No existe.

Tabla 2. Factores de evaluación de la etapa de ciclo de vida de Kloter y Armstrong (2007).

¹⁹ (Phillip Kotler, 2007) *Mercadotecnia*, consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 2:35 hrs.

Una vez identificada la etapa de ciclo de vida, la Tabla 3 desglosa el tipo de estrategia que se recomienda utilizar en la denominada mezcla de mercadotecnia desarrollada en un inicio por Neil Borden (1950)²⁰ y simplificada por Jerome McCarthy en su libro *"Marketing: Un Enfoque Global"* (1960)²⁰ dando como resultado las 4 P's: Producto, Precio, Plaza y Promoción con publicidad.

Estrategias con base en la Etapa de Ciclo de Vida

	Introducción.	Crecimiento.	Madurez.	Declive.
Producto.	Producto Base, el cual tuvo mayor % de aceptación en la investigación de mercado.	Se realizan extensiones y adiciones, generando valor agregado	Se diversifica producto y mercado.	Se eliminan productos o líneas de productos no rentables.
Precio.	El precio dispuesto a pagar por el mercado.	Competitivo, comienzan estrategias de descuentos.	El precio es ofensivo y altamente competitivo.	Bajo, solo se cubre el costo variable, los fijos los absorben otros productos.
Plaza.	Selectivo, en donde haya mayor % de aceptación.	Incrementar puntos de venta.	Abarcar todos los puntos de venta posibles.	Reducir, solo los elementales.
Promoción de venta.	Intensa, elevada.	Disminuye para no saturar el mercado.	Intensiva y agresiva.	No hay.
Publicidad.	Enfocada al segmento, exaltando beneficios y ventaja competitiva.	Aumenta para soportar las otras estrategias, su función es de apoyo.	Comparación con los competidores.	No hay.

Tabla 3. Estrategias sugeridas en cada etapa del ciclo de vida del producto o mercado.

²⁰ (McCarthy, 2001) *Marketing: Un Enfoque Global*, 13va Ed, México, McGraw-Hill.

Misión

Por medio de la investigación de fuentes secundarias y de mercado realizada a través de la aplicación de 383 herramientas cuantitativas denominadas encuestas cuyo número resultó del uso de la fórmula estadística de población finita al mercado potencial teniendo como alcance a la zona sur de la CDMX, se concluye que las palabras que motivan la compra y que son claves para la generación de la misión son las expuestas en la Tabla 4.

Palabras Clave para la Redacción de la Misión		
Palabra	Descripción.	Justificación.
Ecológico.	Es el concepto medular y la propuesta de valor del plan de negocios.	Apartado <i>Justificación</i> subapartado <i>tendencia ecológica</i> y Anexo 1.
Tranquilidad.	Se brindará una experiencia de paz reforzada por el concepto implícito de trascendencia y vida que el imaginario social relaciona con el bosque y la naturaleza.	Relación salud emocional - contacto con naturaleza. (Ver Anexo 1).
Confianza	Por medio de este valor se genera lealtad en el mercado meta a consecuencia de la débil credibilidad de la competencia por las malas prácticas realizadas.	Apartado <i>Justificación</i> subapartado <i>Malas prácticas</i> .

Tabla 4. Palabras identificadas como motivadores de compra utilizadas para la redacción de la Misión.

Con los motivadores de compra plenamente identificados y cumpliendo con los requisitos teóricos, se redacta la misión de este plan de negocios.

“ Brindar un espacio de renacimiento a nuestros seres queridos honrándoles como dadores de vida, sembrando la semilla de una nueva, creando una experiencia de tranquilidad, paz y confiabilidad, para aquellos interesados en perpetuar la existencia a través del tiempo. ”

Visión

La creación de la visión del plan de negocios se realizó considerando:

- Posicionamiento de marca futuro.
- Pronóstico de ventas.
- Alcance geográfico de la investigación de mercados realizada.
- Margen de contribución.

Los datos obtenidos fueron analizados con el fin de tener un visión realista, medible y alcanzable, redactada de la siguiente manera:

“Para el año 2023, ser el primer espacio de reposo de restos humanos ecológico en la CDMX con crecimiento sustentable que se posicione en la preferencia del consumidor a través del uso y desarrollo de servicios innovadores que generen un impacto total. ”

Objetivos Estratégicos

Corto Plazo. 1-2 años

- Ser el primer sitio de reposo de cenizas con enfoque ecológico en la CDMX.
- Ser una empresa socialmente responsable reforestando áreas sobre explotadas o bien llanas con posibilidades de plantación.
- Establecer alianzas estratégicas con las principales Casas Funerarias de la Ciudad de México.
- Establecer una cultura organizacional alineada a la misión y la visión de la empresa transmitiéndola hacia la sociedad y los clientes.
- Introducir el servicio con un precio de venta competitivo respecto a la industria de cementerios, nichos y productos/servicios sustitutos.

Mediano Plazo. 3-4 años

- Consolidarnos dentro de las 3 primeras menciones de nuestros clientes en la Ciudad de México.
- Incrementar la cartera de clientes respecto al año anterior.
- Obtener utilidades al final de la realización de las operaciones de la empresa.
- Incrementar el porcentaje de utilidad neta respecto al año anterior.
- Incrementar el catálogo de árboles ofrecidos a 5 especies.

Largo Plazo. 5 años en adelante

- Incrementar la cartera de clientes respecto al año anterior.
- Planeación de adquisición de metros de terreno para la expansión del reposo de cenizas.
- Ofrecer un catálogo de 7 especies diferentes de árboles para su plantación.
- Incrementar el margen de contribución respecto al año anterior.
- Aumentar los canales de distribución con PyMes que actúen en la regularidad.

Antecedentes de la Empresa

Las ciudades más pobladas del mundo tienen en común características, tales como, gentrificación, problemáticas relacionadas a la movilidad de sus habitantes y tasas de mortalidad superiores en comparativa con urbes menores. Consecuentemente, son las grandes ciudades las que presentan problemas en la distribución del espacio asignados a cementerios.

Algunas de las metrópolis con población saturada han realizado proyectos para solucionar la falta de espacio en panteones y el impacto ambiental que generan; en México, no se tiene registro del desarrollo de alternativas que resuelvan estas problemáticas, sin embargo, dentro de la tendencia mundial encontramos los siguientes ejemplos, en los cuales, se unen tecnología y cultura para crear conceptos nuevos y funcionales que agregan valor y a la vez atacan problemas principalmente ecológicos y demográficos.

En Hong Kong, China, existe desde el 2012 un cementerio flotante con capacidad de 370,000 nichos cuyas instalaciones se adaptan a las costumbres fúnebres que en ese país se realizan²¹.

La Torre Morksha en Mumbai, ciudad en India, es un cementerio en un rascacielos, cuyas paredes además de ser el recinto de los restos de habitantes que profesan alguna de las 4 principales religiones en aquel país, libera de CO₂ y calor a la ciudad desde el año 2010.²² Por otra parte, la tecnología característica de Japón se ha hecho presente con cementerios verticales, los cuales están formados por pequeñas lápidas iluminadas por luces LED que se identifican con tarjetas²³, mientras que en Suiza se emplea nitrógeno líquido para descomponer los restos humanos generando un proceso rápido y biodegradable.²⁴

²¹ (CNN en Español., 2012) <http://cnnespanol.cnn.com/2012/11/26/cementerios-flotantes-la-solucion-a-la-falta-de-espacio-en-china/> consultado el día 31 de agosto del 2016 a las 20:30 hrs.

²² (Dazne, 2010) <http://is-arquitectura.es/2010/09/28/torre-moksha-cementerio-y-jardin-vertical-para-mumbai/> consultado el día 31 de agosto del 2016 a las 20:35 hrs.

²³ (A tres media, 2016) <http://anime-manga.atresmedia.com/mas-asia/los-cementerios-mas-modernos-del-mundo-en-japon#sthash.W7LyrCNB.dpbs> consultado el día 2 de marzo del 2018 a las 20:32 hrs.

²⁴ (Wiigh-Masak, 2014) <http://www.promessa.se/quienes-somos/?lang=es> consultado el día 2 de marzo del 2018 a las 21:15 hrs.

Justificación del Plan de Negocios

Tendencia Poblacional

El decremento en las tasas de aumento poblacional mundial registrados en los últimos años es un indicador más del envejecimiento que la humanidad vive actualmente y que, según proyecciones realizadas por las Naciones Unidas, incrementará en 1200 millones de personas que tendrán 60 años o más a nivel mundial para el año 2050 como es señalado en la Tabla 5. Dichas cifras significativas son una muestra de los cambios en todos los aspectos sociales en el futuro, siendo uno de ellos la comercialización de bienes y servicios para este mercado.

Tasas Crecimiento Poblacional ²⁵			
Región.	Año		
	1990-95	2010-15	2045-50
Mundo	1.52%	1.15%	.51%
América del Norte	1.05%	.83%	.45%

Tabla 5. Tasas de crecimiento poblacional mundial proyectadas por Las Naciones Unidas hasta el año 2050.

Si bien las tendencias antes mencionadas varían entre países, México no es la excepción, se tiene registro de las tasas de mortalidad en la CDMX que puntualizan un incremento en ellas además de proyecciones de tasas con tendencias negativas en crecimiento de la población, como se observa en las Tablas 6 y 7 presentadas a continuación.

²⁵ (Unidas., 2014) <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/trends/Concise%20Report%20on%20the%20World%20Population%20Situation%202014/es.pdf> consultado el día 3 de marzo del 2018 a las 2:16 hrs.

Tasas Crecimiento Poblacional en México					Tasas de Mortalidad en la CDMX ²⁶			
Año	1960 ²⁷	2016 ²⁷	2030 ²⁸	2050 ²⁸	Año	2016	2030	2050
%	3.20%	1.3%	1.7%	1.7%	%	6.78%	8.73%	8.84%

Tabla 6. Tasas de crecimiento poblacional en México. Tabla 7. Tasas de mortalidad en la CDMX.

La correlación de estas dos variables afirma que México es una nación cuya sociedad tiende a envejecer, como la tendencia mundial lo afirma, lo que supone que la frecuencia de uso de los servicios funerarios y de espacio en cementerios incrementará debido a que los habitantes con edad avanzada tienen mayor probabilidad de culminar su ciclo de vida, prueba de ello son los datos recabados en 2014, por la revista Expansión, los cuales determinan que del total de defunciones registradas, el 63.8% pertenecían al rango de 60 años o más seguido de personas entre 30 y 59 años con un 24.5%²⁹, de esta manera, se puede aseverar el crecimiento constante estimado del 4% anual que la industria funeraria pronostica.³⁰

²⁶ (CONAPO, 2016) http://www.conapo.gob.mx/en/CONAPO/Mexico_en_cifras consultado el día 24 de agosto del 2016 a las 21: 27 hrs.

²⁷ (Público., 2017) https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/265109/18_Blog__TsunamiDemgrafico_VF.pdf consultado el día 3 de marzo del 2018 a las 22:19 hrs.

²⁸ (Banco Mundial., 2009) <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=MX> consultado el día 3 de marzo del 2018 a las 22:21 hrs.

²⁹ (Expansión., 2016) <https://expansion.mx/nacional/2016/11/02/una-radiografia-de-las-muertes-en-mexico> consultado el día 3 de marzo del 2018 a las 1:24 hrs.

³⁰ (NOTIMEX, 2017) <https://www.20minutos.com.mx/noticia/287424/0/venta-de-planes-de-prevision-funeraria-crece-30-por-ciento-en-mexico/> consultado el día 5 de marzo del 2018 a las 5:34 hrs.

Déficit de Espacio en Cementerios

La Ciudad de México ocupa el lugar número 10 dentro del ranking de las ciudades más pobladas del mundo³¹ y comparte la misma problemática que ya se ha mencionado con anterioridad, sin embargo, a diferencia de otras urbes, se careció de una planeación en la distribución de espacio destinado a cementerios, lo que ocasiono un déficit de 5.87% en el año 2016 equivalente a 3,480 nichos tanto en inhumación como en cremación³².

En la Ciudad de México existen 120 panteones, todos tienen problemas de saturación, la demanda anual de espacio de reposo de restos humanos en el año 2016 era de 30 mil y solamente se tenía registro de 60 mil fosas libres además de la carencia de un registro de fosas abandonadas.³³

Una de las principales causas de este déficit de espacio fue la venta de perpetuidades, sin embargo, esta disposición ha sido modificada, ya que, actualmente el tiempo que una persona contrata el espacio en un cementerio es de 7 años y en ocasiones se puede extender a 21 años³⁴, de lo contrario las maniobras exclusivamente de exhumación tienen un costo aproximado de \$5,000.³⁵

Otra alternativa es la cremación que ha incrementado la preferencia en los usuarios, según David Vélez Ponce, presidente de la Asociación de Propietarios de Funerarias y Embalsamadores, del total de servicios funerarios en el año 2017, el 70% fueron cremaciones, sin embargo, no ha representado una solución al problema demográfico ante la demanda del mercado.³⁶

³¹ (Financiero, El Financiero, 2010) <http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/las-ciudades-mas-pobladas-en-el-mundo.html> consultado el día 31 de agosto del 2016 a las 17:08 hrs.

³² (Flores, 2016) <http://www.novusfunerario.com.mx/funerarios/mercado-e-industria/tlalnepantla-resolver-deficit-cementerios/> consultado el día 25 de agosto a las 12:38 hrs.

³³ (Valdez, 2016) http://www.milenio.com/df/planteones_cdmx-cementerios_df-deficit_de_fosas-milenio_noticias_0_840516309.html consultado el día 20 de abril del 2018 a las 3:48 hrs.

³⁴ (Páramo., 2013) <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2013/11/02/926581> consultado el día 4 de marzo del 2018 a las 3:30 hrs.

³⁵ (Tenorio Cruz, 2018) Entrevista realizada el día 23 de abril del 2018.

³⁶ (Silva, 2017) <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2017/05/27/1166036> consultado el día 26 de abril del 2018 a las 22:12 hrs.

Contaminación Generada en los Cementerios

Como consecuencia de los procesos de inhumación y cremación (Ver anexo 2), los cementerios tienen un impacto ecológico importante debido a los elementos que interactúan en los mismos, la inhumación es la considerada mayormente contaminante al participar diferentes procedimientos en ella, generando que los cementerios se conviertan en un generador de contaminación en la sociedad, como se señala en la Figura 5.

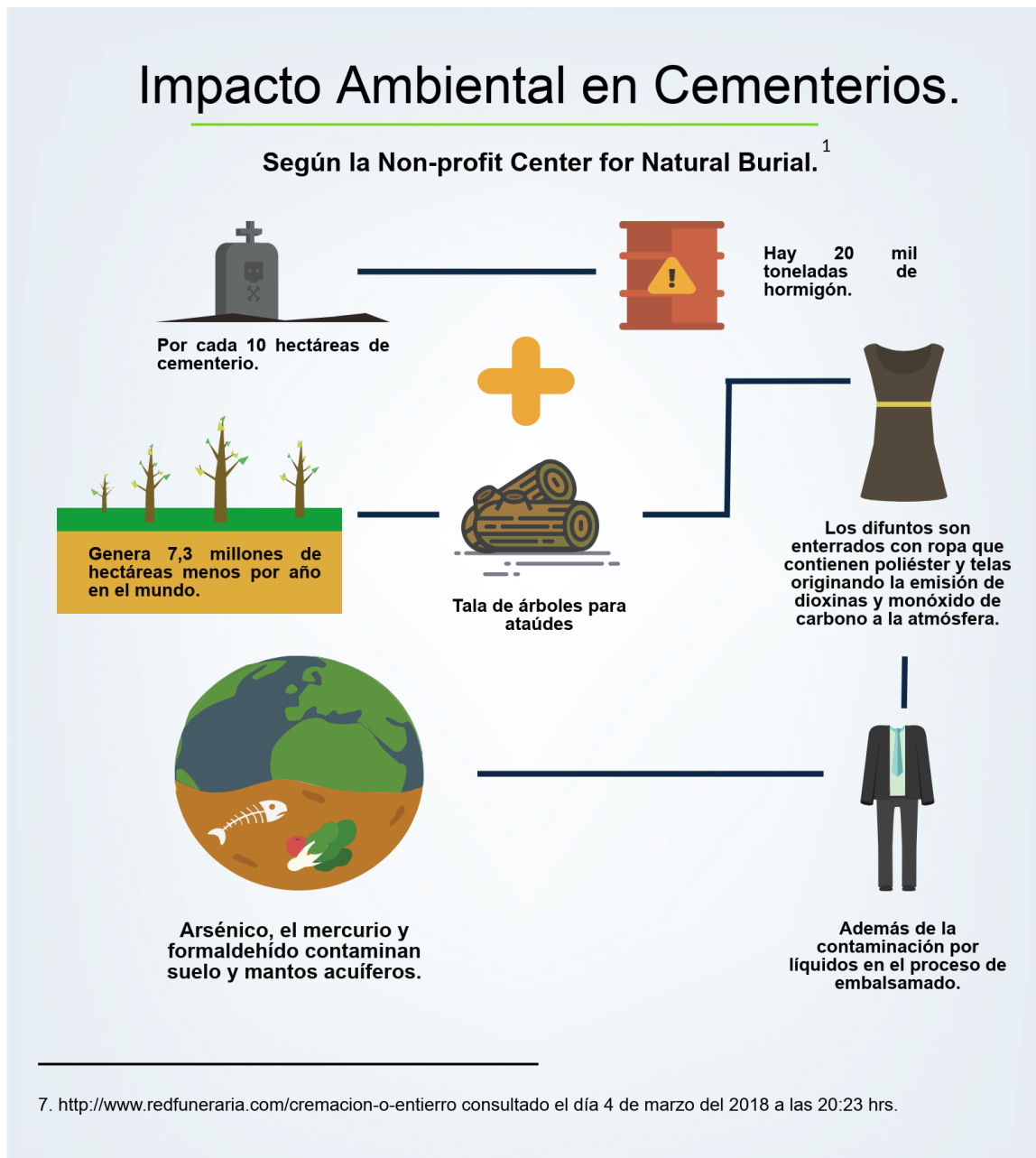


Figura 5. Contaminación generada en los cementerios debido principalmente a los procesos de inhumación.

Tendencia Ecológica

Ante el acceso a información de cualquier parte del mundo, los consumidores se nutren de nuevas tendencias modificando la manera en la que adquieren productos y servicios, la decisión de compra por parte del consumidor es influenciada por dichos patrones de consumo.

Tendencias ecológicas en el consumidor mexicano³⁷:

- En el año 2013, el 48% de los mexicanos compraban productos eco-amigables, de los cuales 21% los consume “todo el tiempo” mientras que el 27% lo hace con “frecuencia”. Dicha tendencia presentó un incremento del 7% respecto al año anterior
- “Mega tendencia ecológica ” 50% de los consumidores consideran aspectos relativos al medio ambiente y consumo ético al tomar sus decisiones de compra³⁸.
- 7 de cada 10 mexicanos opina que el hecho de que una empresa tenga una política ambiental influye mucho o bastante al momento de decidir qué servicio contratar, más en personas con Nivel Socioeconómico Medio Alto.

El término “eco-amigable” representa desde hace algunos años un motivador importante en la decisión de compra como lo reflejan el resultado de los estudios antes citados, cifras que, para fines de este trabajo, dan soporte al modelo de negocios a realizar.

³⁷ Encuesta Greendex 2013 realizada por National Geographic.

³⁸ (Express., 2010) “El futuro del gasto de los consumidores: la nueva era de la pausa y la compra” consultado el día 4 de septiembre del 2016 a las 14:37 hrs.

Deforestación en México

Se coloca como prioridad el uso de suelo con necesidad de reforestación en la CDMX concentradas al sur de la urbe, señalada en la Figura 6, para la selección de la ubicación del jardín ecológico por dos razones:

- Por el impacto ambiental que se generaría con la siembra de árboles.
- Como una alternativa al déficit de espacio en cementerios en la CDMX.



Figura 6. Zonas críticas identificadas como deforestadas en México y ubicación en la CDMX de éstas.

Malas Prácticas en Casas Funerarias

La falta de regulación en los prestadores de servicios funerarios es sumamente común en México, El Consejo Mexicano de Empresas de Servicios Funerarios (COMESEF) estima que el 92% de las unidades económicas que se dedican a la venta de servicios funerarios son operadas por PyMEs y el 8% restante por empresas como Grupo Gayosso y J. García López, lo que representa una fragmentación de la oferta.

En el año 2017, de un total de 5,000 unidades económicas que realizan estas actividades, solamente el 30% cumplían parcialmente con las disposiciones establecidas por la ley, el 20% contaban con estándares de calidad, normas sanitarias y permisos³⁹ mientras que el 50% restante, o sea más de 2,000 agencias funerarias, no contaban con las medidas adecuadas instruidas por ley, realizando sus actividades en la informalidad⁴⁰, cometiendo actos como cobros excesivos o repentinos abusando de la necesidad y la vulnerabilidad emocional por la que atraviesan los contratantes.

El ejemplo mayormente documentado es la reutilización de ataúdes, que desde el año 2000 ha incrementado, teniendo registro de reuso hasta en 14 ocasiones, estos féretros son donados por los familiares cuando los restos son cremados, sin embargo, las casas funerarias los venden como si fueran de primer uso, ocasionando un declive en los fabricantes de estos productos,⁴¹ como se observa en la Tabla 8.

Número de Productores de ataúdes a Nivel Nacional⁴¹	
Año 1990	Actualmente
35 productores de ataúdes.	4 productores de ataúdes.

Tabla 8. Productores de ataúdes en México en el año 1990 en contraste con los existentes actualmente.

³⁹ (Meza., 2017) <https://www.entrepreneur.com/article/284181> consultado el día 5 de marzo del 2018 a las 13:46 hrs.

⁴⁰ (Jalife, S.F.) <http://www.comesef.org/docs/Competencia-Desleal-en-el-Mercado-Funerario-en-Mexico.pdf> consultado el día 25 de marzo del 2018 a las 20:52 hrs.

⁴¹ (Universal., 2016) <https://www.facebook.com/EIUniversalOnline/videos/10155162860570681/> consultado el día 25 de junio a las 19:07 del 2017.

Malas Prácticas en Cementerios Privados

Al igual que en las Casas Funerarias, los panteones incurren, pese a la estricta reglamentación de operación, en prácticas abusivas que son aceptadas por los usuarios debido a la necesidad de contar con este tipo de servicio.

Las actividades más usuales realizadas por los cementerios son las siguientes⁴²:

- Cobro de Mantenimiento. De contar con un espacio previamente contratado, los adeudos no son notificados por la administración del panteón, de modo que, cuando se necesita la adquisición de un servicio, para poder hacer uso de éste, es requisito liquidar el monto completo del adeudo una sola exhibición, además, de ser titular de más de un espacio para el depósito de los restos humanos, el pago de los adeudos se debe hacer por el total de las propiedades, sin importar que solo se utilice un espacio, el costo máximo de mantenimiento ronda los \$10,000.
- Falta de cuidado. Incluso cuando el pago del mantenimiento se realice cada año, este no se lleva acabo, las condiciones de las instalaciones, pasillos, tumbas, nichos y zonas verdes en distintos cementerios privados reflejan la poca atención dada, sumando la carente vigilancia, generando el robo de lápidas, bustos, esculturas y placas en incluso cementerios sumamente reconocidos como el Francés y el Español⁴³.

⁴² Entrevista realizada a usuario de un cementerio privado en la Ciudad de México. 27 abril del 2018.

⁴³ (Cruz, 2015) <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2015/10/30/1054281> consultado el día 28 de abril del 2018 a las 16:34 hrs.

- Servicios. En los cementerios existe una carencia de agua, que es comercializada por el personal que labora en las instalaciones, alumbrado público y un cobro excesivo por cada movimiento que se realiza al requerir cualquier servicio que se preste en los cementerios, teniendo un costo aproximado de \$10,000 por maniobras realizadas, sin incluir mantenimiento u otras actividades.
- El costo de un espacio de inhumación en un cementerio privado ronda entre los 20 mil y los 50 mil pesos. Un nicho para cuatro urnas fluctúa entre 10 mil y 100 mil pesos y solo se pueden tener seguros durante 20 años, al vencerse el contrato, tendrá que renovarse el trámite y volver a pagar la tarifa, al precio actualizado⁴⁴.

Productos Eco-Amigables en el Sector Funerario en México.

Los productos ecológicos en la industria funeraria en México incrementan cada año en las preferencias de las familias que contratan un servicio funerario. Hoy en día Grupo Gayosso tiene una línea de productos amigables con el medio ambiente, entre los que se encuentran, ataúdes de mimbre, urnas hechas con arena, sal, aglutinantes vegetales, entre otros componentes que se desintegran en poco tiempo, sin embargo, el precio es superior comparado con los productos tradicionales, Oscar Chávez, director de Planeación de Grupo Gayosso, declaró que el nicho de productos sustentables representa ya el 2.0% de los servicios funerarios que realiza, con un crecimiento del 15% anual.⁴⁵

⁴⁴ Entrevista realizada el 7 de septiembre del 2016 a ejecutivo de venta de Mausoleos San Ángel.

⁴⁵ (El Financiero, 2018) <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/te-gustaria-convertirte-en-arbol-o-formar-parte-de-un-arrecife-al-final-de-tu-vida> consultado el día 28 de mayo del 2018 a las 23:08 hrs.

FODA Organizacional

Fortalezas. (F)	Debilidades. (D)
<p>F1. Aceptación del concepto por parte del mercado meta.</p> <p>F2. Concepto innovador en el mercado funerario mexicano.</p> <p>F3. Cambio del concepto tradicional de un reposo de cenizas.</p> <p>F4. Creación de un plan de negocios viable y económicamente redituable.</p> <p>F5. Opción de expansión de instalaciones de ser requerido.</p> <p>F6. Ubicación en la CDMX.</p> <p>F7. Uso de tecnologías de información.</p> <p>F8. Costo competitivo respecto a la industria.</p> <p>F9. Política de total transparencia hacia el consumidor, proveedores y cliente interno.</p>	<p>D1. Financiamiento inicial.</p> <p>D2. Dependencia de proveedores.</p> <p>D3. Carencia de confianza por parte de las Casas Funerarias para realizar alianzas estratégicas al ser un proyecto nuevo.</p> <p>D4. Mantenimiento de las instalaciones.</p> <p>D5. Poco conocimiento del personal para llevar a cabo procesos administrativos.</p> <p>D6. Necesidad de capital humano especializado para algunos servicios.</p> <p>D7. Falta de especialización técnica.</p> <p>D8. Posible dificultad por parte de nuestros consumidores al trasladarse hacia las instalaciones.</p>
Oportunidades. (O)	Amenazas. (A)
<p>O1. Crecimiento en las tendencias de cremación en México.</p> <p>O2. Apertura de la iglesia católica hacia la cremación.</p> <p>O3. Tendencia ecológica de consumo en crecimiento en México.</p> <p>O4. Crecimiento de la industria funeraria en México.</p> <p>O5. Déficit de espacio en cementerios y nichos tradicionales.</p> <p>O6. Crecimiento de tasa de mortalidad en CDMX.</p> <p>O7. Áreas necesitadas de reforestación en la CDMX.</p> <p>O8. Apoyo del gobierno para emprendedores.</p> <p>O9. Canales de distribución que cumplen con la reglamentación.</p> <p>O10. Registro ante el IMPI de la marca, registro en SAT, entre otros.</p>	<p>A1. Rechazo por parte de las instituciones reguladoras de servicios funerarios al concepto.</p> <p>A2. Cultura del consumidor mexicano hacia la muerte.</p> <p>A3. Población mexicana mayormente católica.</p> <p>A4. Poco conocimiento de las alternativas ecológicas en este sector.</p> <p>A5. Falta de confianza en la propuesta de valor por parte del consumidor.</p> <p>A6. Competencia tradicional y conceptos sustitutos en México.</p> <p>A7. Condiciones climáticas que pongan en riesgo el crecimiento de los árboles y con ello la propuesta de valor.</p> <p>A8. Inflación y poder adquisitivo de los consumidores.</p>

Tabla 9. FODA organizacional del plan de negocios.

Matriz FODA Organizacional

La matriz FODA de este plan de negocios se realiza con el objetivo de establecer las líneas de acción en cada uno de los cruces que se describen a continuación por orden de prioridad, cada cruce se realiza con intenciones de maximizar los factores a favor y disminuir los que se identifican en contra, en las distintas combinaciones, se especifica los números de fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades utilizadas en cada línea de acción.

Fortalezas con Oportunidades. Maximizar – Maximizar

1. F2, O2, O1 Ofrecer el concepto innovador exclusivamente para el reposo de cenizas ante el alza en las tendencias de cremación y la apertura de la religión predominante en México a este proceso.
2. F1, O3, Utilizar la tendencia por la contratación de servicios ecológicos para reforzar y aprovechar la aceptación del Mercado Meta al concepto de este proyecto.
3. F3, O3, O7 El cambio del concepto de un reposo de cenizas tradicional considerando las características de este plan de negocio, se incrementan por las tendencias ecológicas de consumo crecientes y las áreas deforestadas en la CDMX.
4. F4, O8 Con un plan de negocios viable y sustentado con los estudios de mercado, técnico, legal, organizacional y financiero, el apoyo en distintos rubros que se le otorgan a emprendedores por parte del gobierno se convierte en una vía factible a considerar.
5. F5, O4, O5, O6 Por las características de este proyecto, el espacio utilizado requiere de un área abierta en donde se pueden adquirir terrenos colindantes, de tal modo que, el crecimiento de la industria funeraria y de las tasas de mortalidad además del déficit ya existente de espacio en cementerios no son aspectos que repercutan en este plan de negocios al no contar con las restricciones de la regulación de panteones de la CDMX debido a que únicamente se manejaran cenizas y no cadáveres.

Fortalezas con Amenazas. Maximizar – Minimizar

1. A1, F2, F3 Al enfocarse al proyecto en utilizar únicamente cenizas, la reglamentación de instituciones regulatorias sanitarias no es aplicable al no tratarse de un cementerio que maneje cadáveres.
2. A2, A3, F1 La aceptación por parte del mercado potencial genera certidumbre a pesar del cambio cultural que implica este plan de negocios al tener una sociedad en su mayoría católica que acepta una alternativa a los cementerios y nichos.
3. A4, F7 Con el uso adecuado de las tecnologías de la información, generar contenido efectivo dirigido al mercado meta con el fin de dar a conocer el concepto ecológico, por medios sugeridos por los posibles consumidores.
4. A7, F4 Se tendrán procesos de contingencia que aminoren el riesgo generado por condiciones climáticas para el cumplimiento de la propuesta de valor, como las características de las especies de árboles que se utilizarán.

Debilidades con Oportunidades. Minimizar – Maximizar

1. D1, O8 Los apoyos actuales por parte del gobierno para el impulso de emprendedores genera que el financiamiento inicial del proyecto sea menor al poder adquirir capital con una tasa de interés baja o con capital a fondo perdido.
2. D2, O3 Las tendencias ecológicas en crecimiento han generado que empresas nacionales y extranjeras se inclinen por vender y desarrollar productos amigables con el medio ambiente, generando una cartera de proveedores que pueden abastecer los materiales requeridos en el plan de negocios.
3. D8, O3, O5 El déficit de espacio para cementerios sugiere la inexistencia de lugares amplios dentro de la CDMX, por lo tanto y dada la naturaleza del proyecto, las instalaciones se ubicarán en un área abierta lo más cercana a la urbe, con el fin de que el desarrollo de las especies de árboles utilizadas sea óptimo y que el traslado por parte de los usuarios sea el menor posible.

Debilidades con Amenazas. Minimizar – Minimizar

1. D4, A5, A7 Las instalaciones y el mantenimiento de éstas contarán con todas las medidas preventivas con el fin de garantizar la propuesta de valor, además de realizar un reporte del desarrollo del árbol y la apertura a las instalaciones al público en general.
2. D6, D7, A7 Se contratará y se tendrá la opinión de expertos en dos ejes principales. El primero es la opinión de un biólogo que asegure que las especies de árboles a plantar bajo las condiciones climáticas de la ubicación seleccionada tienen certidumbre de un óptimo desarrollo. El segundo es la contratación de un especialista encargado del mantenimiento de los jardines y árboles de las instalaciones asegurando la propuesta de valor.
3. D3, A8 Generar confianza realizando alianzas con las casas funerarias con mayor posicionamiento en la CDMX, convirtiéndolo en los canales de distribución.
4. D5, A6 Se realizarán las actividades básicas administrativas para el control de éstas dentro de las instalaciones debido a que el proyecto no está sujeto completamente a la reglamentación de cementerios de la CDMX ni al control que éste requiere.

Medio Ambiente Interno del Plan de Negocios

Las condiciones internas del plan de negocios surgen del análisis de factores que representan elementos determinantes en la operación del proyecto.

Aun cuando la implementación de un concepto innovador en un sector con una alta tradición supondría el rechazo de alternativas como la aquí propuesta, la aceptación del concepto por parte del mercado meta sugiere una viabilidad mercantil que consecutivamente generó un plan de negocios redituable en lo técnico, organizacional y financiero.

Por otra parte, el financiamiento inicial presenta los siguientes aspectos a considerar para su estimación.

- Terreno con las dimensiones adecuadas para el desarrollo de las especies de árboles que se utilizarán.
- Implementación de medidas de contingencia.
- Contratación de personal.
- Adaptación de las instalaciones.
- Adquisición de materia prima.
- Publicidad.

La ubicación de las instalaciones es fundamental para la aceptación del concepto. Al localizarse en la Ciudad de México y con capacidad de expansión de ser necesario, los costos de adquisición de un terreno adicional serían menores que en otra parte de la urbe, además de la preferencia del mercado meta sobre la localización del reposo de cenizas, agregando que los principales proveedores se encuentran en la Ciudad de México facilitando la entrega de materia prima.

Los trámites y permisos de operación serán agilizados debido a que, al usar solamente cenizas, las regulaciones de cementerios de la CDMX en materia de salubridad no son aplicables para el proyecto.

Medio Ambiente Externo del Plan de Negocios

La cultura que rodea a la muerte en México está íntimamente relacionada con la religión católica que hasta el día de hoy continúa siendo la predominante, ésta ha brindado su consentimiento a la cremación y con ello, se incrementa la demanda de depósitos de esta clase de restos humanos.

Otro factor que considerar en el ambiente externo es el constante crecimiento de personas que no profesan ninguna religión (Ver Anexo 3) cuya tendencia se inclina por la incineración y que serían más proclives a contratar un espacio de reposo con una temática distinta a las tradicionales.

Por otra parte, para la competencia tradicional, es mayormente complejo el expandirse, siendo una necesidad ya existente debido a los siguientes factores:

- Déficit de espacios destinados al depósito de restos humanos.⁴⁶
- Población mundial con tendencia incremental de envejecimiento.⁴⁷
- Tasas de mortalidad crecientes en la CDMX.⁴⁸
- Impacto ambiental que es generado al colocar un cementerio o nichos nuevos.⁴⁹

Cabe señalar que los productos sustitutos están dirigidos a un perfil con un nivel socioeconómico mayor al cual se dirige este plan de negocios, por el precio de venta que éstos tienen. (Ver Tabla 19. Oferta de servicios y/o productos sustitutos en el mercado.)

⁴⁶ (Flores Vargas, 2016) <http://www.novusfunerario.com.mx/funerarios/mercado-e-industria/tlalnepantla-resolver-deficit-cementerios/> consultado el día 25 de agosto a las 12:38 hrs.

⁴⁷ Tabla 5. Tasas de crecimiento poblacional mundial proyectadas por Las Naciones Unidas hasta el año 2050. Apartado *Justificación*, Capítulo I

⁴⁸ Tabla 7. Tasas de mortalidad en la CDMX. Apartado *Justificación*, Capítulo I

⁴⁹ Figura 5. Contaminación generada en los cementerios debido principalmente a los procesos de inhumación. Apartado *Contaminación Generada en los Cementerios*, Capítulo I

Las tendencias en la preferencia por el consumo de productos y/o servicios que tengan alguna política medio ambiental es mayor en personas con un nivel socioeconómico medio alto, pero existe un desconocimiento del mercado hacia empresas ecológicas, sin embargo, el alcance de las tecnologías de la información va en crecimiento en México, en el año 2017 el 63% de la población tenía acceso a internet⁵⁰, siendo el principal medio para que el mercado actual y futuro conozca conceptos nuevos de comercialización de servicios y productos.

En la Figura 7 *Mercado Funerario en México, características en cifras*, se identifican datos determinantes en el ambiente externo del plan de negocios en el sector funerario.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO



1. eleconomista.com.mx/industria-funeraria. Consultado el 8 de Octubre 2016
2. www.gayosso.com/in-the-news. Consultado el 8 de Octubre 2016
- 3-5. Entrevista con Carlos Lucak, Director General de Grupo Gayosso www.youtube.com/watch?v=d3A3uqPfzhl&feature=youtu.be 12 de Agosto 2015. Consultado Octubre 2016
6. www.mediasolutions.com.mx/ncpop.asp?n=201607010527450001 Consultado Octubre 2016
7. www.CONAPO.gob.mx el día 24 de Agosto 2017
8. "Tlaneplanta: ¿Cómo resolver el déficit de cementerio?". www.novusfuneraio.com.mx. Consultado 15 de Octubre 2016

Figura 7. Mercado Funerario en México, características en cifras.

⁵⁰ (Milenio, 2018) http://www.milenio.com/politica/acceso-internet-mexico-hogares-con-telefonía-movil_inegi-endutih_0_1125487906.html consultado el día 30 de abril del 2018 a las 12:06 hrs.

Pruebas Preliminares

El propósito de la aplicación de las pruebas preliminares en la investigación de mercados es explorar la viabilidad del proyecto en un perfil preliminar realizado con base en la investigación de fuentes secundarias y puesta a prueba en un grupo reducido de personas (fuente primaria), para posteriormente ya con el perfil corregido, comenzar con el diseño de la herramienta determinante, siendo para este proyecto, la encuesta.

Fuente Primaria

Sondeo

Es una herramienta de recopilación de información a través de preguntas de opinión realizadas a un determinado sector del mercado, realizada por el investigador.⁵¹

Cuyas características fundamentales son:

- Carencia de una base estadística para la aplicación de los papeles de trabajo.
- Preguntas limitadas. (Ver Anexo 4)

Teniendo como objetivo medir el porcentaje de aceptación del concepto ecológico, aspectos generales del mercado y ante la necesidad de información directa se determinó la aplicación de 20 sondeos rápidos a personas de entre 21 a 51 años con un Nivel Socioeconómico C+ (clase media alta), desarrollado con base en:

- Investigaciones de fuentes indirectas o secundarias.
- Perfil preliminar. (Ver Anexo 5)

⁵¹ (headways, 2016) <https://www.headways.com.mx/glosario-mercadotecnia/palabra/sondeo/> consultado el día 27 de mayo a las 17:50 hrs.

Resultados

Una vez recolectados los datos de los 20 sondeos, los resultados con mayor relevancia para la viabilidad del concepto del reposo ecológico se presentan a continuación.

- El grado de aceptación que tiene el concepto de un espacio de reposo de cenizas y a partir de ellas ayudar en el crecimiento de un árbol fue del 85% siendo los principales motivadores de compra los siguientes.
 - La sensación de continuidad de la vida. 55%
 - No sería una experiencia deprimente. 40%
 - Por el conocimiento de falta de espacio en cementerios. 5%

- El 70% de las personas sondeadas no cuenta con un espacio para el reposo de cenizas, lo que supone que a futuro posiblemente se requerirá la contratación de un nicho.

- El 60% de los encuestados practican la religión católica, el 40% restante no profesan ninguna, lo cual es un aspecto que considerar debido a las prácticas y costumbres que esta religión tiene respecto a la muerte y que podría influenciar en la decisión de compra de un espacio para el reposo de cenizas.

Con los resultados obtenidos se puede afirmar la factibilidad para aplicar la encuesta como herramienta determinante a una muestra representativa de la población al tener un proyecto con un nivel preliminar de aceptación alto además del porcentaje elevado de personas que no tienen contratado un espacio de reposo de restos y que lo necesitarán.

Fuentes Secundarias o Indirectas

Las fuentes de investigación secundaria es todo aquel origen de información (estadísticas, revistas, libros, bases de datos, informes o estudios) que es ajeno al estudio o investigación de mercados concreta que se está realizando, elaborándose con un fin distinto al objeto del estudio o exploración.⁵²

La investigación de fuentes secundarias se encuentra en el Capítulo I en el apartado *Justificación*, en síntesis, los aspectos fundamentales para estudio de mercado son:

- Tendencia Ecológica. En este subapartado se identifica que las personas con Nivel Socioeconómico Alto son los más propensos a que su decisión de compra se vea influenciada por productos y/o servicios con políticas eco-amigables, por lo tanto, la investigación de mercado estará dirigida a una clase social media-alta que además tengan la solvencia económica para contratar un servicio con las funerarias de mayor presencia en la CDMX.
- Malas Prácticas en Casas Funerarias. Los canales de distribución serán, para efectos de este proyecto, únicamente las funerarias que realizan sus actividades en la regularidad, cuyo perfil del consumidor sea el mismo que el de este plan de negocios y tengan un posicionamiento de marca en la mente del usuario en la CDMX.
- Malas prácticas en cementerios. Se describe las acciones que se realizan por parte de cualquier tipo de cementerios y mausoleos, como lo es, el cobro excesivo del mantenimiento, nula notificación de adeudos, poca vigilancia en las instalaciones, entre otros, lo que representa una deslealtad por parte del usuario hacia el panteón y lo hacen propenso a contratar con otra empresa.

⁵² http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjSzMLtbLUouLM_DxblwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoAAIN4pDUAAAA=WKE consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 18:08 hrs.

Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos, cuyo propósito es identificar cuantitativamente el número de personas que cumplen con 4 características fundamentales extraídas del perfil del consumidor⁵³:

- Limite Poblacional.
- Índice de Desarrollo Social. Para este proyecto, se agregó este filtro para obtener un número más preciso de las personas que pertenecen a una clase social media y alta.
- Género.
- Edad.
- Nivel Socioeconómico.

Una vez aplicados los filtros mencionados, se obtendrá el mercado potencial, con base en éste, se generará el tamaño de la muestra para la aplicación de las encuestas.

Limite Poblacional

La investigación de mercado se limitó a 4 delegaciones de la Ciudad de México:

- Benito Juárez.
- Coyoacán.
- Álvaro Obregón.
- Tlalpan.

Se concluyo el manejo de éstas debido a las siguientes razones:

- De las 5 zonas críticas de reforestación identificadas en la CDMX, 4 se encuentran en la zona de sur, por lo tanto, la ubicación que tendría el reposo ecológico será en esta parte de la urbe.
- Se seleccionaron las delegaciones con mayor número de personas con un Índice de Desarrollo Social medio y alto en la zona sur.

⁵³ (León., 2015) <https://www.merca20.com/que-es-la-segmentacion-de-mercados/> consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 18:59 hrs.

Obtención del Índice de Desarrollo Social

El Índice de Desarrollo Social es la medición que se realiza a nivel Ciudad de México por unidades territoriales, en la cual se registra las necesidades básicas insatisfechas agrupadas en 6 categorías: calidad y espacio en la vivienda, electricidad, bienes durables, adecuación sanitaria, seguridad social y rezago educativo.⁵⁴

El uso del "Índice de Desarrollo Social" en la Investigación de Mercado tiene como objetivo la obtención de información precisa del número de habitantes con un estrato medio y alto, los cuales tendría un nivel socioeconómico entre C-, C Típico, C+ y AB en las delegaciones de estudio para una aplicación de encuestas más detallada.

La metodología empleada fue la siguiente:

- Uso del registro de "Índice de Desarrollo Social por colonia, barrio de Ciudad de México" realizado por el SIDESO en el año 2010.

Estrato de Desarrollo Social	
Estrato	Descripción.
1	Muy bajo.
2	Bajo.
3	Medio.
4	Alto.

Tabla 10. Clasificación del Estrato Social utilizado por SIDESO 2010.

- Únicamente filtrando los estratos 3 y 4 por colonia, se generó el estrato promedio de la delegación correspondiente, así como, la obtención del número de habitantes registrados en las dos categorías analizadas.
- Con el número de habitantes por delegación, se calculó el porcentaje que representan con respecto al nuevo total a nivel zona sur de la Ciudad de México.

⁵⁴ (Gobierno de la CDMX, 2011) <http://www.aldf.gob.mx/archivo-3db08aaa0553ff8a34c0029fc5b669d6.pdf> consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 21:16 hrs.

En Tabla 11 se desglosa los cálculos realizados en la metodología explicada con anterioridad. De esta manera se logra obtener un registro más específico sobre la distribución de la muestra en la aplicación de la encuesta.

Cálculo del Índice de Desarrollo Social Promedio Delegacional

Delegación	No. Habitantes con estrato 3 y 4.	Promedio de estrato delegacional.	Porcentaje respecto al total.
Álvaro Obregón.	270,196.	3.46	21.70%
Benito Juárez	385,439.	3.98	30.95%
Coyoacán.	375,008.	3.80	30.10%
Tlalpan.	214,899.	3.63	17.25%
Total.	1'245,542 habitantes.	-	100%

Tabla 11. Cálculo del Índice de Desarrollo Social promedio por delegación.

Metodología de Segmentación

Como se mencionó con anterioridad, se realizaron cinco filtros para obtener el mercado potencial, los que se describen a continuación.

- Limite poblacional.
- Índice de Desarrollo Social.
- Género.
- Edad.
- Nivel Socioeconómico (NSE).

En la Figura 8, se describen los cortes numéricos realizados al mercado, así como los porcentajes utilizados en cada rubro.



Figura 8. Segmentación de mercado aplicando porcentajes correspondientes en cada filtro.

Cálculo de la Muestra

La muestra estadística es el conjunto representativo de elementos extraídos de una población, permitiendo inferir las propiedades o características de ésta.

El uso de la muestra en esta investigación es con el fin de conocer las características, aceptación del proyecto y patrones conductuales de compra del mercado potencial sin la necesidad de aplicar la encuesta al total de habitantes de la segmentación.

Con el mercado potencial calculado, se utilizó fórmula estadística de población finita.

$$n = \frac{Z^2 p q N}{N e^2 + Z^2 p q}$$

Cálculo de Muestra

N (Mercado potencial).	85, 270 habitantes.
Z (Confianza deseada).	1.96
p (probabilidad de éxito).	0.5
q (probabilidad de fracaso).	0.5
e (error relativo máximo)	0.05
Muestra	383 encuestas.

Tabla 12. Cálculo de muestra para la aplicación de encuesta.

Distribución de la Muestra

Delegación	Porcentaje del Índice de Desarrollo Social respecto al total.	Encuestas Femeninas. 52.6%	Encuestas Masculinas. 47.4%	Encuestas Totales.
Álvaro Obregón.	21.70%	44	39	83
Benito Juárez	30.95%	63	56	119
Coyoacán.	30.10%	61	54	115
Tlalpan.	17.25%	35	31	66
Total.	100%	203	180	383

Tabla 13. Distribución de la muestra aplicando el % del Índice de Desarrollo Social, hombres y mujeres.

Herramienta de Diagnóstico

La herramienta de diagnóstico se aplicará a hombres y mujeres entre 21 a 51 años con un Nivel Socioeconómico C+, habitantes de las delegaciones Tlalpan, Álvaro Obregón, Coyoacán y Benito Juárez, es decir al Mercado Potencial.

Se determino el uso de una encuesta como herramienta de diagnóstico, en la cual, se medirán datos de carácter cualitativo y cuantitativo, cuyos objetivos son:

- Identificar el mercado potencial primario.
- Detallar el perfil del consumidor.
- Identificar el conocimiento del concepto de un espacio ecológico para cenizas.
- Identificar el mercado meta del proyecto en número de personas.
- Competencia.
- Canales de distribución y 4 p's: producto, precio, plaza y promoción.
- Imagen comercial.

A continuación, se presenta el formato de la encuesta aplicada a la muestra.

La presente encuesta es parte de una herramienta metodológica con fines académicos, el objetivo es conocer la opinión sobre un nuevo concepto de reposo de cenizas, por lo que todos los datos proporcionados serán utilizados con discreción y profesionalidad.

Edad_____ Género_____ Delegación_____ Estado Civil_____ Hijos_____ Ocupación_____ Religión_____

1.- Nivel Educativo _____ 1.1 No. Focos (aprox.) _____

2.- ¿Qué lugares frecuenta para su esparcimiento o diversión? _____

3.- ¿Ha requerido un servicio funerario? Sí _____ No _____

Sí ha requerido un servicio funerario

4.- ¿De qué manera lo contrató? a) Emergencia b) Plan c) Otro	4.1.- ¿Con quién lo contrato? 4.2 ¿Por qué?	4.3.- ¿Cómo fue su experiencia? a) Buena b) Mala c) Regular d) Otro
--	--	---

5.1.- ¿Cuál sería su primera opción de contratación en caso de requerir el servicio? _____ ¿Por qué? _____

5.2.- ¿Cuál sería su primera opción de contratación para el reposo de cenizas? ¿Por qué? _____

5.3.- ¿Qué otra funeraria conoce? 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

6.- ¿Conoce el concepto de un espacio ecológico para el depósito de cenizas y el crecimiento de un árbol a partir de éstas? Sí _____ No _____

	Sí	No	¿Por qué?
7.- ¿Está dispuesto a pagar para que a partir de tus restos crezca un árbol?			7.1
8.- ¿Está dispuesto a pagar para que a partir de los restos de alguno de sus familiares crezca un árbol en lugar de un servicio tradicional?			8.1
9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de descanso de restos tradicional?			10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de descanso de restos ecológico? Base Máximo Mínimo.

11.- ¿Cómo le gustaría que se preservarán sus restos? a) Cremación b) Inhumación c) Otro _____

12.- ¿Qué otro tipo de preservación de restos conoce? _____

13.- ¿En qué medios le gustaría enterarte sobre servicios funerarios, planes, etc.? _____

14.- ¿De los siguientes servicios, ¿Cuál estaría dispuesto a contratar?

	Si	No	¿Por qué?
15.1.- Que sus restos descansen en un bosque.			15.1.1
15.2.- Que sus restos reposen en su hogar.			15.2.1
15.3.- Colocar sus restos en una urna biodegradable para convertirse en árbol u planta en su jardín.			15.3.1
15.4.- Colocar sus restos en una maceta.			15.4.1
16.- ¿Dónde le gustaría que se localizara el bosque? Sur _____ Poniente _____ Otro _____			17.- ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a trasladarse para llegar al bosque?

18.- ¿Sabe lo que significa Huitzil? Sí _____ No _____ Otro _____

18.1 ¿A qué le suena? _____ 18.2.- ¿Le gusta? _____ 18.3.- ¿Por qué? _____

18.4 ¿En qué lengua prefiere el nombre para el proyecto? _____

18.5.- ¿Bajo el concepto de un bosque, que colores asocia? _____

Elección del Mercado Potencial Primario

El mercado potencial primario es el conjunto de individuos que tienen una necesidad y/o deseo que cubrir en la actualidad y que pueden o no satisfacerla con una determinada organización.

Se colocó como prioridad aplicar la herramienta diagnóstica a hombres y mujeres de 30 años a 51 años, debido a que es en este rango de edad en la que, según datos del INEGI y de INMUJERES, se concentran el 60% de jefes de familia en México, lo que sugiere que son ellos los que, en caso de requerir un servicio funerario, actualmente contarían con el poder adquisitivo y tendrían la decisión de compra, convirtiéndose, en el mercado potencial primario de este plan de negocios.

Realizadas las encuestas, el porcentaje de aplicación respecto a la edad fue:

- El 64% de los encuestados tenían una edad entre 30 a 51 años.
- El 36% de los encuestados tenían una edad entre 21 a 29 años. (Ver Anexo 6)

Los resultados de los objetivos de la investigación de mercados restantes:

- Detallar el perfil del consumidor.
- Identificar el conocimiento del concepto de un espacio ecológico para cenizas.
- Identificar el mercado meta del proyecto en número de personas.
- Competencia.
- Canales de distribución y 4 p's: Producto, Precio, Plaza y Promoción.
- Imagen comercial.

Estarán basados en las respuestas del mercado potencial primario, es decir, el 64% de los encuestados cuya edad se encuesta entre 31 a 51 años que cumplen con el perfil preliminar.

Perfil del Consumidor

Con base en el análisis realizado con las preguntas de los objetivos de información *Características demográficas del perfil, Nivel Socioeconómico y Patrones Conductuales de compra* y con el perfil preliminar, se presentan los aspectos más relevantes del perfil final del consumidor en la Tabla 14. (Anexo 6)

Perfil del Consumidor

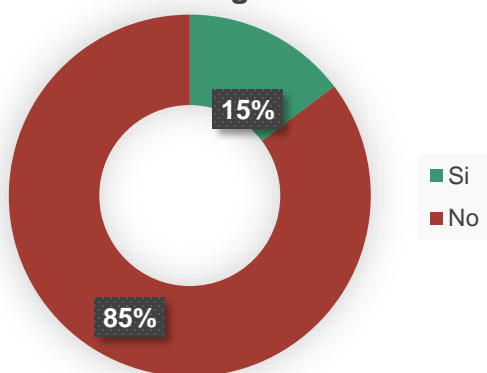
Limite Poblacional.	Género	Edad.	Socioeconómico.	Estilo de vida.
Habitantes de la CDMX, preferentemente residentes de Tlalpan, Álvaro Obregón, Benito Juárez y Coyoacán.	Hombres y Mujeres.	De 30 a 51 años.	Clase Social. Media. Nivel Socioeconómico. C+	Preocupación por el medio ambiente. Creencias. Católica, agnóstico u otras.

Tabla 14. Aspectos más relevantes del perfil del consumidor.

Conocimiento del Concepto Ecológico.

El 85% del mercado potencial desconoce el concepto de un espacio destinado al descanso de restos humanos en donde se plante un árbol, lo que indica la necesidad de transmitir la existencia del concepto a los posibles contratantes del servicio.

Conocimiento del Mercado Potencial del Reposo Ecológico.



Conocimiento del Reposo Ecológico

	No.	%
Sí	36	15%
No	209	85%
Total	245	100%

Tabla 15. Conocimiento del mercado potencial sobre el reposo ecológico para cenizas en CDMX.

Mercado Meta

El Mercado Meta es el conjunto de personas dentro del mercado potencial que sí están dispuestas a contratar el servicio ofrecido en el plan de negocios en lugar de uno tradicional o uno sustituto. El resultado se identificó con la siguiente pregunta.

Intención de Compra del Mercado Potencial

Pregunta.	Porcentaje de aceptación.	Principal Motivador.
No. 8 ¿Estaría dispuesto a pagar para que a partir de los restos de alguno de sus familiares crezca un árbol en lugar de un servicio tradicional?	52%	Concepto Ecológico.

Tabla 16. Intención de compra del mercado potencial al concepto del reposo ecológico.

Cálculo del Mercado Meta.

Con el porcentaje obtenido anteriormente, se cuantificará el número de habitantes que conforman el mercado meta final, dicho dato será utilizado para el cálculo del pronóstico de ventas desarrollado más adelante.

Cálculo del Mercado Meta

Concepto.	No. Personas	Porcentaje.
Mercado Potencial	85, 270.	----
Mercado Potencial Primario	54,573.	64% ⁵⁵
Intención de Compra	28, 378.	52%
Mercado Meta mayormente factible de adquirir el servicio	2,594	9.14% ⁵⁶
Personas que optarían por la cremación.	1,919	74% ⁵⁷

Mercado Meta: 1,919 personas.

Tabla 17. Cálculo del Mercado Meta en número de personas.

⁵⁵ Porcentaje del Mercado Potencial Primario.

⁵⁶ Resultado obtenido de la pregunta 5.2 ¿Cuál sería su primera opción de contratación para el reposo de cenizas? en donde el 9.14% de los encuestados señalaron no tener ninguna empresa en la mente.

⁵⁷ Resultado obtenido de la pregunta 11 ¿Cómo le gustaría que se preservarían sus restos?

Competencia

La oferta actual está dividida en los servicios de reposo de cenizas tradicionales y los servicios y productos sustitutos emergentes, en las Tablas 18 y 19 se hace una comparativa entre la oferta en el sector, así como, los precios de los servicios.

Depósito de Cenizas en Servicios Tradicionales⁵⁸

Comercializador	Concepto	Precio.
Gayosso ⁵⁹ .	Nichos de 4 urnas en capilla, sótano o algún piso dentro del mausoleo con perpetuidad.	Capilla. Desde \$100 mil. Sótano. \$70mil-\$80 mil. Área económica. \$40 mil-\$50mil.
J. García López.	Nichos compartidos.	\$6 mil – 14 mil.
Jardines del Recuerdo.	Nicho para 4 urnas.	\$12 mil.
Basílica de Guadalupe.	Nichos con capacidad de entre 4 a 5 urnas.	\$80 mil - \$100 mil.
Iglesia ubicada en la Col. Roma.	Nicho para una urna.	\$ 14 mil.

Tabla 18. Precios de nichos ofrecidos en el mercado funerario por servicios tradicionales.

⁵⁸ (Expansión, 2016) <https://expansion.mx/dinero/2016/10/28/tenes-la-cenizas-de-tu-familiar-en-casa-ahorra-para-un-nicho> consultado el día 30 de abril del 2018 a las 21: 23 hrs.

⁵⁹ (Sin Embargo, 2017) <http://www.sinembargo.mx/15-02-2017/3152381> consultado el día 30 de abril del 2018 a las 21:34 hrs.

En los servicios y/o productos sustitutos, se observa la aparición de dos conceptos de reciente introducción, sin embargo, los precios que éstos tienen se inclinan hacia un mercado con un nivel socioeconómico AB, con una Clase Social Alta.

Si bien la diamantización no es competencia directa de este plan de negocios, se ha decidido poner al ser un concepto innovador y una alternativa en la conservación de restos humanos.

Bosque eterno es un concepto similar al utilizar árboles, sin embargo, los familiares no cuentan con un espacio propio, y la naturaleza ya está desarrollada, lo único que se hace es colocar las cenizas en algún espacio dentro de las instalaciones.

Servicios y/o Productos Sustitutos

	Concepto	Link.	Productos/ servicios.	Precio.
Diamantización ⁶⁰	Uso de cenizas para la creación de una piedra preciosa.	www. Algordanza mexico .com	Diamantes.	\$180, 000 en adelante.
Bosque Eterno. ⁶¹ (Puebla)	Bosque de depósito de restos.	www. Bosqueeterno .com	Bio Aqua. 1 urna. Bio Tierra. 1 urna. Árbol Joven. 3 urnas. Árbol Adulto.13 urnas.	\$23, 800. \$21, 400. \$98,500. \$197,500.

Tabla 19. Oferta de servicios y/o productos sustitutos en el mercado.

⁶⁰ (Universal., 2016) <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/sociedad/2017/05/8/una-muerte-cenizas-hechas-diamante> consultado el día 2 de abril del 2018 a las 4:12 hrs.

⁶¹ (Bosque Eterno, 2018) <http://www.bosqueeterno.com/#cmb> consultado el día 2 de abril del 2018 a las 4: 23 hrs.

Ciclo de Vida del Mercado

Con base en los criterios de evaluación detallados en la Tabla 2. *Factores de evaluación de la etapa de ciclo de vida de Kotler y Armstrong (2007)*, se realiza en la Tabla 20 el siguiente análisis.

Determinación de la Etapa del Ciclo de Vida del Mercado Funerario

Tamaño del mercado.	Evaluación.
En personas y unidades.	Las tasas de mortalidad muestran un crecimiento mayor respecto a las de Natalidad en México:
	Crecimiento Porcentual: Tasa de Natalidad Tasa de Mortalidad
	2016 vs 2030: .4% 1.95%
	2030 vs 2050: No hay crecimiento .11%
	De esta forma se asevera que el tamaño del mercado funerario en personas y directamente proporcional en unidades, se encuentra en aumento, previniendo una disminución del 1.84% en la tasa de mortalidad en el año 2050 en comparativa con el año 2030, no obstante, por su naturaleza, el mercado no desaparecerá, pero si presentara fluctuaciones y crecimiento mínimo, como se puede observar en las tasas de mortandad citadas con anterioridad.
Competencia.	Existe una saturación en la competencia; en México se tiene registro de 5,000 unidades económicas dedicadas al servicio funerario además de los 120 cementerios con problemas de saturación que hay tan sólo en la Ciudad de México.
Mercado Desatendido.	Por la naturaleza del servicio, no existe mercado desatendido ya que es una necesidad que debe de ser cubierta por temas legales y salubres liderada por los usos y costumbres dentro de la sociedad.

Tabla 20. Determinación del Ciclo de Vida del Mercado Funerario en México.

Con base en los datos recolectados y analizados con anterioridad, se concluye que el Mercado Funerario en México se encuentra en la etapa del ciclo de vida denominado Madurez, el cual tiene crecimiento fluctuante en personas y unidades, existe saturación en la competencia y el mercado desatendido tiende a 0.

Por otra parte, el nicho de las opciones ecológicas requiere un análisis independiente al tener características innovadoras en un sector en donde la cultura es un eje fundamental que guía la acción. A continuación, en la Tabla 21, se realiza el análisis correspondiente del nicho en el que este plan de negocios se desarrolla.

Determinación de la Etapa del Ciclo de Vida del Nicho Ecológico

Tamaño del mercado.	Evaluación.
En personas y unidades.	<p>Aunado a las tasas de mortalidad en México analizadas con anterioridad, también existe un incremento por la preferencia en el uso de servicios y productos ecológicos.</p> <p>De las 130,000 muertes registradas en la capital, las funerarias líderes tienen un tercio de éstas, de las cuales el 2.0% contrata servicios funerarios ecológicos cuyo 90%⁶² terminan en cremación, representando 780 unidades del total registrado en la CDMX, con un crecimiento anual del 15%⁶³ en este nicho de mercado.</p>
Competencia.	En México se tienen registro de dos competidores cuyos productos son una alternativa a los espacios de reposo de cenizas tradicionales.
Mercado Desatendido.	El mercado desatendido se identificó correlacionando la pregunta No. 8 <i>¿Está dispuesto a pagar para que a partir de los restos de alguno de sus familiares crezca un árbol en lugar de un servicio tradicional?</i> con un porcentaje del 52% de aceptación y la pregunta No.6 <i>¿Conoce el concepto de un espacio ecológico para el depósito de cenizas?</i> Dando como resultado un mercado desatendido del 85% respecto al mercado meta.

Tabla 21. Determinación del ciclo de vida del nicho ecológico funerario en México.

Con los datos mencionados, se puede concluir que el nicho de servicios ecológicos funerarios se encuentra en una etapa de Introducción-Crecimiento dado el incremento en personas y unidades, la poca competencia y el alto porcentaje de mercado desatendido, de modo que las estrategias de la mezcla de mercadotecnia estarán basadas en las recomendadas por Kloter y Armstrong (2007) para esta etapa del ciclo de vida.

⁶² (Anderson, 2018) <http://www.milenio.com/opinion/barbara-anderson/nada-personal-solo-negocios/j-garcia-lopez-gana-round-a-gayosso> consultado el día 29 de mayo del 2018 a las 12:14 hrs.

⁶³ (El Financiero, 2018) <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/te-gustaria-convertirte-en-arbol-o-formar-parte-de-un-arrecife-al-final-de-tu-vida> consultado el día 28 de mayo del 2018 a las 23:08 hrs.

Producto

Con un porcentaje de aceptación por parte del mercado meta del 83% ⁶⁴el servicio para la etapa de introducción será: Un lugar establecido para el reposo de cenizas. La Figura 9 apoya a manera de esquema la totalidad del servicio que se ofrecerá.

- Elección de la especie de árbol a sembrar.
- Elección de nicho con placa de identificación.
- Reporte del desarrollo del árbol y mantenimiento incluido el primer año.
- Posible traslado a jardín privado.
- Permanencia del árbol en el bosque.
- Visitas a las instalaciones.
- Zona de convivencia.
- Capilla.



Figura 9. Servicios ofrecidos en el jardín ecológico.

⁶⁴ Porcentaje obtenido de la pregunta 15.1.- ¿Qué sus restos descansen en un bosque? De la encuesta aplicada en 2016.

Precio

Para identificar el precio que el mercado meta está dispuesto a pagar se registraron tres resultados a través de las siguientes preguntas aplicadas a la muestra:

- Precio de seguridad. 10.1 *¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de descanso de restos ecológico?*
- Precio de límite superior o máximo. 10.2 *¿Cuánto estaría dispuesto a pagar como máximo por un servicio de descanso de restos ecológico?*
- Precio de límite inferior o mínimo. 10.3 *¿Cuánto estaría dispuesto a pagar como mínimo por un servicio de descanso de restos ecológico?*

El uso de la moda estadística en lugar del promedio tiene como propósito registrar de manera puntual el precio dispuesto a pagar, sin distorsionar la cantidad monetaria.

Los resultados obtenidos se observan en la Tabla 22.

Precio que el Mercado Meta está dispuesto a pagar		
Concepto.	Propósito.	Moda Estadística.
Precio de Seguridad.	Obtener el precio moda que el mercado está dispuesto a pagar por un servicio.	\$ 35, 000.
Precio Máximo.	Obtener el límite superior que el mercado meta está dispuesto a pagar.	\$ 50, 000.
Precio Mínimo.	Obtener el precio menor por un servicio sin que se afecte la percepción de calidad del servicio.	\$ 20, 000.

Tabla 22. Precio que el Mercado Meta está dispuesto a pagar.

Se concluye que el precio de introducción será de \$35,000 sin IVA, al ser el mencionado con mayor frecuencia en el precio de seguridad.

Plaza

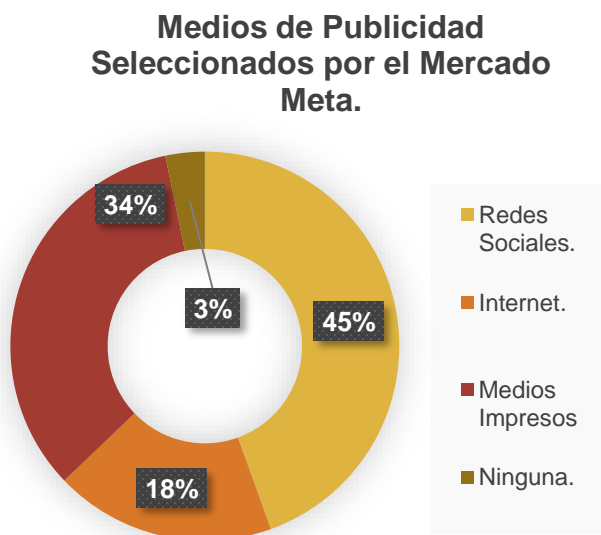
La ubicación de las instalaciones se determinó considerando los siguientes factores:

- Con base en los resultados obtenidos en la pregunta No. 16 *¿Dónde le gustaría que se localizara el bosque?* En la cual, el 82% eligió la zona sur de la CDMX.
- Características técnicas para cumplir con la propuesta de valor.
- Teniendo como referencia la información recolectada en la pregunta No. 17 *¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a trasladarse a las instalaciones?* Cuyo resultado arrojó que el Mercado Meta está dispuesto a trasladarse, con una preferencia del 36%, una hora.

Promoción

Los esfuerzos publicitarios al mercado meta, se recolectan con los resultados obtenidos de la pregunta No. 13 *¿Por qué medio quisiera enterarse de información, promociones, etc?* siendo los siguientes principales.

- Redes Sociales. Utilizado como medio informativo y de contacto.
- Internet en General. Utilizado como medio informativo y de contacto.
- Folletos. Utilizado como medio de contacto en las Casas Funerarias.



Medios de Publicidad		
	No.	%
Redes S.	109	45%
Internet.	45	18%
Folletos.	83	34%
Ninguno.	8	3%
Total	245	100%

Tabla 23. Medios de publicidad seleccionados por el Mercado Meta.

Canales de Distribución

Los Canales de Distribución son los medios por los cuales los productos o servicios llegan a los clientes. Con los datos obtenidos a través de la pregunta *No.5.1 ¿Cuál sería su primera opción de contratación en caso de requerir el servicio?* señalan que el posicionamiento de marca de las Casas Funerarias en la CDMX es:

<ul style="list-style-type: none"> • Gayosso 24% menciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • IMSS/ISSSTE. 14% menciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • G. López. 11% menciones.
--	---	--

En la Tabla 24 se realiza una comparativa del precio de los servicios de las éstas.

Servicios Ofrecidos por las Principales Casas Funerarias de la CDMX

	Gayosso.	J. García López.	IMSS / ISSSTE
Traslado en carroza.	•	•	•
Arreglo estético.	•	•	•
Ataúd y urna	•	•	•
Asesoría Legal.	•	•	•
Sala de velación.	•	•	•
Embalsamamiento.	•	•	
Rango de precio.	\$57, 550 \$400, 000	\$34, 100 \$58, 750	\$ 7, 200 \$8, 453

Tabla 24. Servicios ofrecidos por las principales casas funerarias en la CDMX. Fuente: El Financiero.

Debido al precio de los servicios ofrecidos por las casas funerarias y de acuerdo con el perfil del consumidor del plan de negocio, los canales de distribución serán:

- **Casas Funerarias Gayosso/ J. García López**
- **Casas Funerarias IMSS/ISSSTE.**

El porcentaje dado al canal de distribución es del 29% del precio de venta por servicio.

Imagen Corporativa

Nombre Comercial

El objetivo de este apartado es identificar el grado de conformidad con el nombre comercial propuesto para el proyecto, con el fin de generar una conexión con el Mercado Meta y con la esencia del plan de negocios, siguiendo con los motivadores de compra sobre el sentido espiritual y de trascendencia.

- En idioma, el 50% del mercado meta prefiere un nombre en alguna lengua prehispánica, mientras que el 44% se ve atraído por el idioma español.

El nombre sugerido por la relación con el concepto es:

Huitzil.

Significa Colibrí, ave que, según la leyenda maya, fue hecho por los dioses con un jade, es el encargado de llevar los deseos y pensamientos de un lugar a otro, incluso de aquellos que han trascendido a otro plano espiritual, guiándolos, a su vez, hacia el paraíso.⁶⁵

Grado de conformidad del Mercado Meta.

- El 60.56% del mercado meta concuerda con que la palabra Huitzil suena a: Raíces, pertenencia, misticismo, e historia, generando una relación adecuada con el concepto del plan de negocios.
- Al 68% de los encuestados les agrada Huitzil como nombre comercial, el 3% tiene un grado de conformidad indeciso, mientras que el 29% no se siente atraído, siendo el principal inhibidor, con un 95% de menciones, el desconocimiento del significado de la palabra propuesta.

⁶⁵ (México Desconocido, 2017) <https://www.mexicodesconocido.com.mx/la-leyenda-maya-del-colibri.html> consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 2:05 hrs.

Paleta de Colores

De los resultados obtenidos en la pregunta No.18.5 *¿Bajo el concepto de un bosque, qué colores asocia?* La gama de tonos a utilizar es la siguiente.



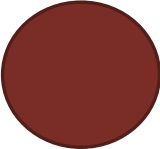
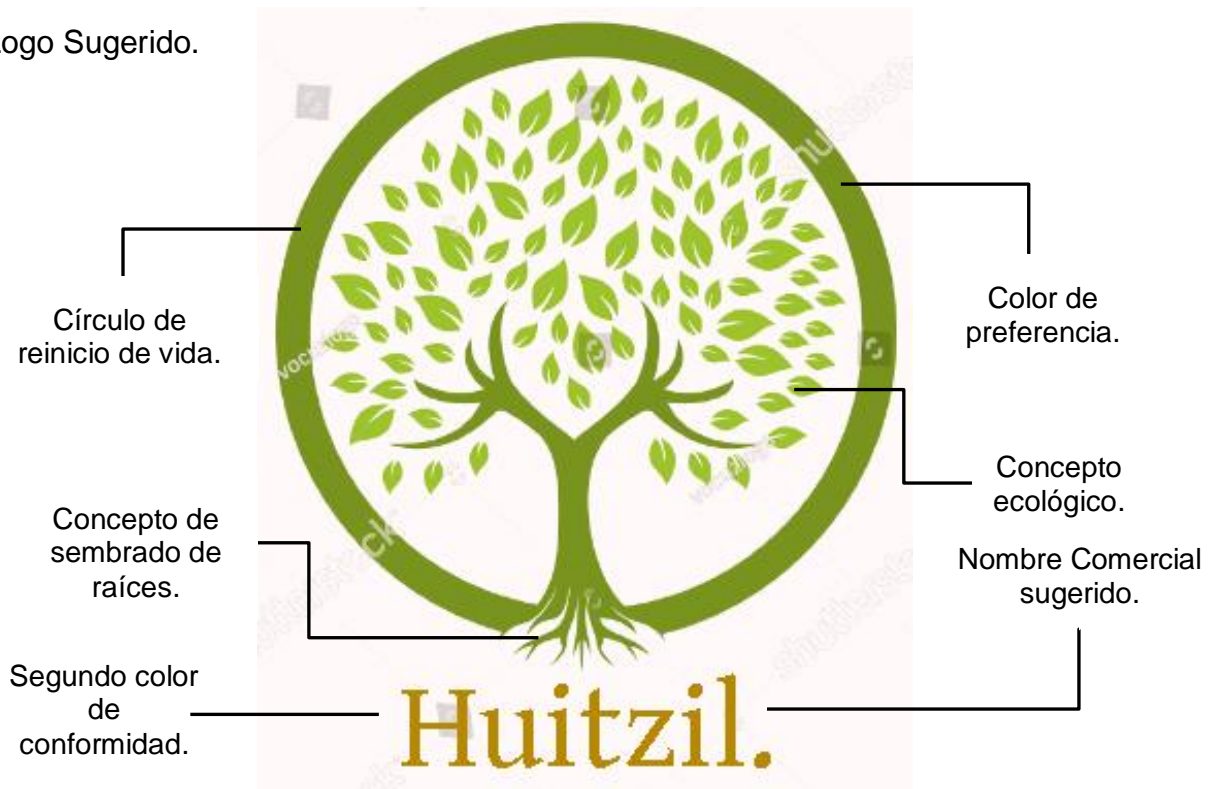
Gama de Colores Sugeridos		
Verde Oliva.	Dorados.	Rojizo-vino.
		
59% menciones.	17% menciones.	13% menciones.

Tabla 25. Gama de colores sugerido de acuerdo con concepto del plan de negocios.

Que se plasmará en:

- Diseño de Instalaciones.
- Redes Sociales.
- Logo.
- Publicidad.

Logo Sugerido.



Instalaciones



Figura 10. Instalaciones generales del jardín ecológico. Vista aérea.

Para brindar una visión del establecimiento, se presentan imágenes como ejemplo de las posibles instalaciones.



Áreas verdes.



Áreas verdes.



Zona de convivencia.

www.plantasyjardin.com

Jardines.



Pronóstico de Ventas

El pronóstico de ventas es un supuesto de la cantidad de productos o servicios que se venderán en un periodo determinado a futuro, así como, el ingreso de efectivo que éstas representarían.

Con la finalidad de analizar el comportamiento del proyecto en diferentes situaciones, se pronosticarán tres escenarios:

- Tendencial.
- Pesimista.
- Optimista.

Las variables con las que se distingue cada escenario están dadas por la cantidad de servicios vendidos anualmente durante los primeros 5 años de operación.

La metodología empleada para el cálculo del pronóstico de ventas será descrita a continuación de manera breve.

Metodología para el Cálculo del Pronóstico de Ventas:

- Columna. *No. Personas 1*: El incremento anual del Mercado Meta está basado en el crecimiento de la industria del 4% anual.
- Columna. *Tasa de Mortalidad*: Tasa de mortalidad proyectada en México.
- Columna, *No. Personas 2*: Número de personas dentro del Mercado Meta que requerirán un espacio de depósitos de cenizas ante el fallecimiento de un ser allegado.
- Columna. *Servicios Esperados*: Se estima que del total de personas que fallecerán, el 10% contratarán un servicio ecológico de reposo de cenizas, posteriormente el incremento anual de los años 2 y 3, al ser un servicio en etapa de introducción, se pronostica entre 20% y 30% y en los dos últimos años se esperaría un crecimiento del 40% al ser un concepto con mayor difusión.

Cabe señalar que el tipo de demanda es cíclica, es decir, existe un periodo en el que la demanda de este tipo de servicios aumenta cada año, siendo en el sector funerario, en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero, aumentando en un 56%⁶⁶, por lo tanto, las unidades pronosticadas presentan el incremento en la demanda anual.

- El precio de introducción se incrementa cada año por el factor de inflación.

En las Tablas 26,27 y 28 se presentan los pronósticos de ventas con las variaciones en los escenarios dadas por la cantidad de servicios vendidos anualmente.

Pronóstico de Ventas Escenario Tendencial

Año.	No. Personas.	Tasa de mortalidad. ⁶⁷	No. Personas.	Servicios Esperados.	Precio.	Ventas Anuales.
Año 1	1,919.	5.78%	111	16	\$35,000	\$560,000.00
Año 2	1,997.	5.84%	118	22	\$36,284.5	\$798,259.00
Año 3	2,078.	5.90%	124	28	\$37,616.1	\$1,053,251.95
Año 4	2,162.	5.96%	129	40	\$38,996.6	\$1,559,866.14
Año 5.	2,250.	6.03%	136	60	\$40,427.8	\$2,425,669.84

Tabla 26. Cálculo del Pronóstico de Ventas en el Escenario Tendencial.

⁶⁶ (Rodriguez, 2017) https://verne.elpais.com/verne/2017/01/23/articulo/1485173038_447453.html consultado el día 27 de mayo del 2018 a las 3:12 hrs.

⁶⁷ (INEGI, 2016) <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/esperanza.aspx?tema=P> consultado el día 9 de octubre del 2018 a las 18:27 hrs.

Pronóstico de Ventas Escenario Pesimista

Año.	No. Personas.	Tasa de mortalidad.	No. Personas.	Servicios Esperados.	Precio.	Ventas Anuales.
Año 1	1,919.	5.78%	111	8	\$35,000	\$280,000.00
Año 2	1,997.	5.84%	118	11	\$36,284.5	\$399,129.50
Año 3	2,078.	5.90%	124	14	\$37,616.1	\$526,625.98
Año 4	2,162.	5.96%	129	19	\$38,996.6	\$740,936.42
Año 5.	2,250.	6.03%	136	24	\$40,427.8	\$970,267.94

Tabla 27. Cálculo de Pronóstico de Ventas en el Escenario Pesimista.

Pronóstico de Ventas Escenario Optimista

Año.	No. Personas.	Tasa de mortalidad.	No. Personas.	Servicios Esperados.	Precio.	Ventas Anuales.
Año 1	1,919.	5.78%	111	24	\$35,000	\$840,000.00
Año 2	1,997.	5.84%	118	36	\$36,284.5	\$1,306,242.00
Año 3	2,078.	5.90%	124	58	\$37,616.1	\$2,181,736.19
Año 4	2,162.	5.96%	129	83	\$38,996.6	\$3,236,722.24
Año 5.	2,250.	6.03%	136	126	\$40,427.8	\$5,093,906.67

Tabla 28. Cálculo del Pronóstico de Ventas en el Escenario Optimista.

El análisis de cada escenario se realiza en el Capítulo V Estudio Financiero.

Marco Regulatorio de Operación

Clasificación.

Con base en lo estipulado en la Ley de Cementerios de la CDMX, la clasificación del cementerio bajo las características que el concepto sustentable demanda es:

Cementerio Ecológico Concesionado: En ellos se promoverán las prácticas mortuorias sustentables y se maximizará el potencial del proceso de descomposición para facilitar la restauración ecológica; se utilizarán urnas o féretros biodegradables, se optimizará al máximo su espacio; y se sembrará un árbol o arbusto para señalar la fosa específica con el fin de prevenir la contaminación del subsuelo y contribuir a la reforestación.⁶⁸

Concesiones.

Según el artículo 15 de la Ley de Cementerios, cualquier persona física o moral podrá ser titular de una concesión, en cuyo caso, para cementerios ecológicos se otorgará por un plazo máximo de 20 años, prorrogable, refrendándola cada 3 años⁶⁹.

⁶⁸ Artículo 11. Apartado III de la Ley de Cementerios de la CDMX. 2015

⁶⁹ Artículo 20 de la Ley de Cementerios de la CDMX. 2015.

Los documentos requeridos para solicitar este trámite son los siguientes⁷⁰:

- Acta de nacimiento o acta constitutiva.
- Documentos de derecho de propiedad sobre el predio o intención de compra y certificado de vigencia del Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- Autorización por la Secretaría de Obras que certifique el proyecto arquitectónico con memoria técnica del mismo aprobada por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.
- Estudio económico y anteproyecto de tarifa para el cobro de cada servicio.
- Anteproyecto de reglamento interior del cementerio.
- Anteproyecto del contrato para la transmisión de los derechos de uso sobre fosas, gavetas, cristas o nichos.
- Opinión de la Secretaría de Salud de la Ciudad de México.

Para la autorización de operación de cementerios concesionados, los requisitos solicitados por la Dirección General Jurídica y de Estudios Legislativos son⁷¹:

- Opinión emitida por: Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda, Secretaría de Salud y Secretaría de Transporte y Vialidad.
- Opinión emitida por: Dirección General de Administración de Uso de Suelo, Dirección General de Construcción y Operación Hidráulica y la Comisión de Vialidad y Transporte Urbano⁷².
- Cumplir con los ordenamientos en materia de salud pública vigentes.
- Entrega de planos a la Secretaría de Obras.
- Contar con las instalaciones físicas señaladas en la Ley de Cementerios de la CDMX.

⁷⁰ Artículo 17 de la Ley de Cementerios de la CDMX. 2015.

⁷¹ Artículo 30 de la Ley de Cementerios de la CDMX. 2015.

⁷² Artículo 15 del Reglamento de Cementerios de la CDMX. 2015.

Horario de operación

La Dirección General Jurídica y de Estudios Legislativos, autorizará los horarios de funcionamiento de los cementerios⁷³, para los de tipo concesionados, suelen ser de 9:00 a.m. a 4:00 p.m.⁷⁴

Salubridad y Temporalidad de Derechos sobre Nichos

La Secretaria de Salud es la encargada de regular las actividades de establecimientos cuyos servicios se relacionen con el manejo de restos humanos, bajo la Ley General de Salud y su Reglamento, se establece lo siguiente:

Los restos humanos deberán permanecer en fosas, como mínimo⁷⁵:

- Seis años para personas mayores de quince años al momento del deceso.
- Cinco años para personas menores de quince años al momento del deceso.

Por consiguiente, el artículo 63 de la Ley de Cementerios de la CDMX señala que en los cementerios concesionados los sistemas de temporalidad se adecuarán a las bases de la concesión las cuales suelen ser de 7 años prorrogable en algunos casos a 21 años.⁷⁶

El contrato de prestación de servicios y adquisición de derechos de uso del terreno para el depósito de cenizas se adecuará a los lineamientos de las leyes aplicables. (Ver Anexo 7)

⁷³ Artículo 28 de la Ley de Cementerios de la CDMX 2015.

⁷⁴ Entrevista a encargado del Panteón Jardín del Recuerdo 2018.

⁷⁵ Artículo 87 del Reglamento de la Ley General de Salud.

⁷⁶ Entrevista a empleado de Grupo Gayosso 2018.

Especies de Árboles

Según datos del INEGI y del "Programa Estratégico Forestal del Distrito Federal 2006-2025" el 87% del territorio de la Ciudad de México presenta un clima templado subhúmedo, el 6% es templado húmedo y el 7% restante seco y semiseco.

La zona que comprende las delegaciones Tlalpan, Coyoacán, Álvaro Obregón y Benito Juárez, presenta la totalidad del clima templado húmedo y parte del clima templado subhúmedo, por lo cual, con el propósito de asegurar el crecimiento de las especies de árboles que se sembrarán, la elección de éstos se realizó con un análisis de cada espécimen, siendo capaces de crecer bajo las condiciones climáticas antes señaladas.

Normatividad de operación

La Ley de Cementerios de la CDMX, establece los lineamientos y características operacionales bajo los cuales se deberán realizar las diferentes actividades en el Reposo Ecológico de Cenizas.

- Conforme al artículo 33 de la Ley de Cementerios de la CDMX, los tipos de árboles que se podrán plantar son aquellos cuya raíz no se extienda horizontalmente por el subsuelo, es decir, de tipo pivotante o axonomorfa.

Si bien este artículo hace referencia a los espacios verdes que se deben colocar en los cementerios tradicionales, es el único que especifica un lineamiento de operación con posible aplicación para el proyecto; Por otra parte, al contar con variedad de especies de árboles, no existe impacto negativo para el medio ambiente en el que estaría inmerso el reposo de cenizas, ya que se evitaría la degradación del suelo generada por mono cultivos.

Con base en las características climáticas de la ubicación del reposo y las especies que se pueden desarrollar en el área según el libro *"Flora del Pedregal de San Ángel"* (2002), la Tabla 29 describe los especímenes seleccionados para el proyecto.

Especies de Árboles/ arbustos Utilizados

Tipo de árbol.	Cuidados.	Especificaciones.	Ilustración.
Pino Enano.	<p>Iluminación. Permanente luz.</p> <p>Riego. Moderado.</p> <p>Abono. Granulado para coníferas.</p> <p>Poda. Una vez en otoño.</p>	<p>Crecimiento lento.</p> <p>Altura máxima de 1.50 m.</p> <p>Resistente a heladas y altas temperaturas.</p> <p>Raíz. Pivotante</p>	
Salvia Roja.	<p>Iluminación. Permanente a la luz.</p> <p>Riego. Moderado.</p> <p>Abono. Cualquiera para geranios en verano.</p> <p>Poda. Una en invierno.</p>	<p>Crecimiento rápido.</p> <p>Altura máxima de 1.50m.</p> <p>Resistente a altas temperaturas.</p> <p>Raíz. pivotante.</p>	
Tronadora.	<p>Iluminación. Permanente a la luz.</p> <p>Riego. Moderado.</p> <p>Abono. humus.</p> <p>Poda. Una al año, quitar vainas.</p>	<p>Crecimiento rápido.</p> <p>Altura máxima de 1.50m.</p> <p>Resistente a temperaturas frías y cálidas.</p> <p>Raíz. Pivotante</p>	

Tabla 29. Especies de árboles que se sembrarán y sus cuidados específicos.

Especificaciones Técnicas del Sembrado de Árboles:

- El espacio sugerido para la siembra de los árboles es de 2 m de ancho x 2 m de largo con un espacio entre cada nicho de 50 cm, estipulado en el artículo 19 del Reglamento de Cementerios de la CDMX, como se observa en la Figura 11.
- Es recomendable preparar la tierra con aproximadamente 2 meses de anticipación.
- La profundidad del agujero para la siembra se sugiere en 40x40x40cm, una vez sembrado el árbol, la tierra que fue extraída, se coloca para rellenar el hueco.
- Las urnas biodegradables podrán ser colocadas a una profundidad de 80 cm, posteriormente, colocar tierra suficiente hasta llegar a las medidas precisadas en el punto anterior o bien sembrar la urna enfrente del árbol.

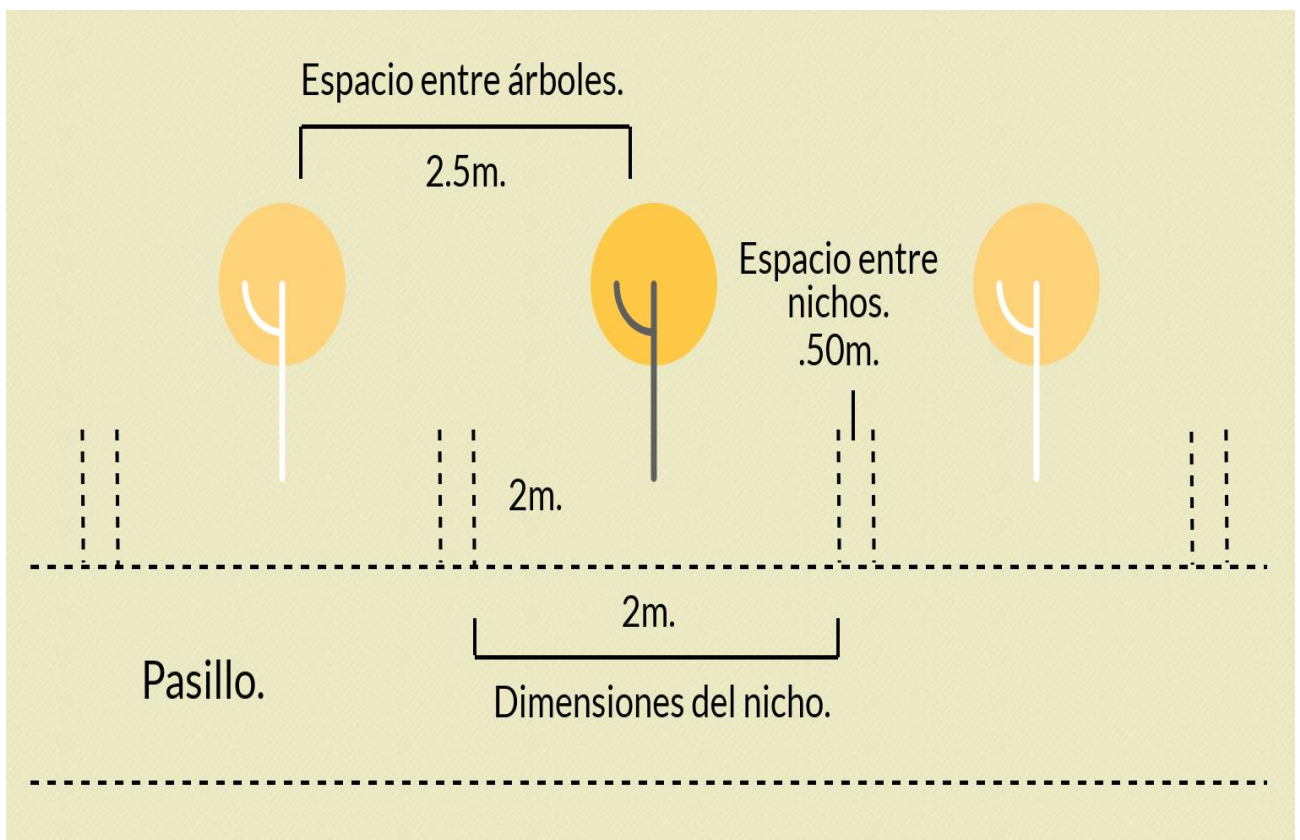


Figura 11. Diseño y Distribución de los Nichos en el Reposo de Cenizas.

Impacto Ecológico

La Organización de las Naciones (ONU) sugiere que en las Cosmópolis el área verde por individuo debe de ser de 16m², por otra parte, La Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda al menos 9m² de espacio natural por habitante, sin embargo, en la Ciudad de México se tiene un promedio de 5.3m² por persona.⁷⁷

El impacto ecológico del presente plan de negocios es inherente por la clase de servicio que se ofrece, dentro de los beneficios consecuentes que existen al reforestar áreas vulnerables se encuentran:

- Protección del daño erosivo y regulación de condiciones climáticas.
- Conservación de flora y fauna.
- Limpieza de polución y generación de oxígeno.

Con el objetivo de obtener datos cuantitativos, el impacto ecológico se calculará con base en los pronósticos de ventas cuyos resultados se especifican en la Tabla 30:

Impacto Ecológico			
Escenario.	Árboles totales.	Metros ² de áreas verdes.	Kg. de oxígeno generado.
Tendencial	166	706	23,128
Pesimista	76	323	11,092
Optimista	327	1,389	43,070

Tabla 30. Impacto Ecológico en 3 escenarios en un periodo de 5 años.

Según el Ministerio del Gobierno de Canadá, en promedio un árbol genera 117 kg. de oxígeno al año,⁷⁸ sin embargo, al ser árboles jóvenes los que se sembrarán, se consideró la mitad de la cifra mencionada para realizar las estimaciones.

⁷⁷ (Mi parque, 2012) <https://www.miparque.cl/la-gran-diferencia-de-m2-de-areas-verde-por-persona-en-latinoamerica/> consultado el día 17 de abril del 2018 a las 12:26 hrs.

⁷⁸ (Mugs noticias, 2015) <http://www.mugsnoticias.com.mx/noticias-del-dia/cuanto-oxigeno-produce-un-arbol/> consultado el día 17 de abril del 2018 a las 2:37 hrs.

Ubicación de las Instalaciones

Con base en la detección de las zonas críticas deforestadas en la Ciudad de México (Figura 6) y con base en el nivel de aceptación del 86% por parte del Mercado Meta, la ubicación del reposo de cenizas se encontrará en la zona sur de la metrópoli, cuyos factores de evaluación en la elección de ésta son los siguientes:

- Costo por metro cuadrado.
- Posibilidad de expansión.
- Características fisiográficas.⁷⁹
- Características climáticas.
- Accesibilidad.

La Tabla 31 resume las características del terreno seleccionado para el proyecto.

Ubicación.	Camino Viejo a La Felicidad, Ampliación San Miguel Ajusco, Tlalpan.				
M ² totales.	8,007 m ² .	M ² Construcción.	260 m ² .	M ² iniciales.	1,260 m ² .
		M ² Jardín.	7,752 m ² .		
Servicios.	Cisterna. 20,000lt. Pavimento. Teléfono.	Agua. Luz. Drenaje.	Árboles.	Manzanos Ciruelos.	Magueyes Pinos.
Instalaciones.	Vestíbulo. Sala. Baño. Choza.	2 recamaras. Cuarto de herramientas. Estacionamiento.	Costo por m ²	\$744	
			Uso de suelo.	Comercial.	

Tabla 31. Características de las instalaciones del jardín.

El inmueble se puede adquirir en partes con opción a la compra de más metros.

⁷⁹ Rama de la geografía que estudia los fenómenos naturales que ocurren en la superficie terrestre y las interacciones humanas con el ambiente desde una perspectiva espacial y temporal.

La aprobación de esta localización, así como, de los predios ocupados deberán ser autorizados por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda de acuerdo con la Ley del Desarrollo Urbano de la CDMX, así como los Programas Delegacionales y Parciales de Desarrollo Urbano vigentes⁸⁰.

Regulación de las Instalaciones

Con base en el artículo 17 de la Ley de Cementerios de la CDMX, la Secretaría de Obras es la encargada de certificar el proyecto arquitectónico y de construcción del cementerio.

Las instalaciones con las que se contará para el funcionamiento de este proyecto se describen a continuación.

- Oficina administrativa.
- Servicio sanitario y botiquín de primeros auxilios.
- Depósito de agua tratada para riego.
- Sistema de drenaje, alcantarillado y alumbrado.
- Nichos y Andadores por los que se facilite el libre tránsito de las personas.
- Capilla.
- Zona de convivencia.
- Bodega para el resguardo de herramienta de trabajo y producto de mantenimiento de uso frecuente con zona de preparación de urnas.

⁸⁰ Artículo 31 de la Ley de Cementerios de la CDMX. 2015.

Capacidad Instalada

La capacidad que las instalaciones pueden ofrecer está dada por siguientes factores:

- Personal estimado para el inicio de operaciones, siendo este de un jardinero y un tanatólogo.
- Horario estipulado por la ley, 9:00 am a 4:00 pm iniciando con el primer servicio a las 11:00 a.m.
- Tiempo promedio de 1:30 hora en cada servicio.

Con los datos mencionados en los puntos anteriores, se determina que la capacidad máxima diaria es de 3 servicios, con un total anual de 1,080.

El jardín adquirido en la compra inicial representa el 9.62% con respecto al total, por lo tanto, la expansión de las instalaciones no representa un problema al tener un amplio margen de metros para dicho motivo.

El porcentaje de ocupación al finalizar los 5 primeros años de operación en los escenarios de análisis son los siguientes:

- Escenario Tendencial: 70.55% de ocupación.
- Escenario Pesimista: 32.30% de ocupación.
- Escenario Optimista: 138.90% de ocupación

Como se puede apreciar, en el Escenario Optimista se requeriría la expansión de las instalaciones al sobrepasar la capacidad instalada del terreno.

Con base en el tiempo de abasto de los proveedores y el pronóstico de ventas, se concluye que:

- El punto de reorden será de 2 árboles y 2 urnas biodegradables en los escenarios tendencial y optimista y en el pesimista será de 1 árbol y 1 urna.
- El inventario de seguridad será de 1 árbol y 1 urna biodegradable y en el escenario pesimista se reabastecerá enseguida del uso del inventario ante las escasas ventas pronosticadas.

Abasto

Proveeduría

Con base en los servicios que se ofrecerán, los proveedores de materia prima se seleccionaron bajo los siguientes criterios:

- Especificaciones técnicas para el cumplimiento del concepto ecológico.
- Ubicación geográfica.
- Capacidad de abasto.

En las siguientes tablas, se especifican los proveedores que fueron seleccionados.

Proveedor de Urna

Nombre.	Especificaciones.	Ubicación.	Capacidad de abasto.	Tiempo de respuesta.
Bioliv México.	Urnas biodegradables con un depósito para las cenizas y otro para suelo y semilla.	Ciudad de México.	Envío de 20 cajas con 4 urnas en cada una, con semillas incluidas.	3 a 5 días hábiles.

Tabla 32. Proveedor de urnas biodegradables.

La revisión de la mercancía se realizará de manera aleatoria, de existir alguna de las piezas con desperfecto, se realizará la reposición.

Proveedor de Árboles

Nombre.	Especificaciones.	Ubicación.	Capacidad de abasto.	Tiempo de respuesta.
Vivero Independiente.	Pino, salvia y tronadora en desarrollo.	Sur CDMX.	150 árboles mensuales.	1 día.

Tabla 33. Proveedor de árboles en desarrollo y de abono o control de plagas.

Proveedor de Placas de Identificación

Nombre.	Especificaciones.	Ubicación.	Capacidad máxima instalada.	Tiempo de respuesta.
Taller de grabado independiente.	Placa de acero inoxidable grabada.	Ciudad de México.	50 placas mensuales.	1 semana.

Tabla 34. Proveedor de placas de identificación.

Seguridad

Instalaciones

Por el riesgo inherente que existe en la realización de las actividades de una empresa, se tienen contemplado la contratación de un seguro con la cobertura de todas las instalaciones del reposo de cenizas, incluyendo oficinas administrativas y árboles.

Las especificaciones del seguro se explican a continuación en la Tabla 35.

Seguro de Instalaciones

Nombre.	Especificaciones.	Servicios.
		SeguPyME.
		Cobertura:
		Edificios e instalaciones fijas.
MAPFRE.	Empresa aseguradora.	Maquinaria, equipos y mobiliario.
		Las mercancías: Materias primas, Productos acabados, Materias en proceso de fabricación.
		Valor de reposición: edificio y contenidos.
		Cobertura de incendio.

Tabla 35. Seguro de instalaciones.

Con base en la señalización establecida por la Coordinación Nacional de Protección Civil se colocarán las siguientes señalizaciones:

- Informativas: Ruta de evacuación, ubicación de zona de menor riesgo, ubicación de punto de reunión, salida de emergencia y zona para fumar.



- Informativas de emergencia: extintor, hidrante, equipo contra incendio y alarma.



- Prohibitivas. Prohibido el paso a personas no autorizadas, no gritar, no empujar, no correr.



Fuente: CENAPRED.

Herramientas de Trabajo

El equipo de trabajo se encuentra dividido en:

- Personal administrativo.
- Personal operativo.

En la Tabla 36 se especifican los instrumentos necesarios para la realización de las actividades de los colaboradores.

La vida útil de la maquinaria y la herramienta de trabajo tiene un promedio 6 años.

Maquinaria y Herramienta de Trabajo		
Personal.	Maquinaria/Herramienta.	Cantidad.
Administrativo.	Computadora.	1
	Teléfono.	1
	Papelería.	1
	Escritorio.	1
	Silla.	2
	Archivero.	1
	Multifuncional.	1
Operativo.	Pala de punta.	1
	Pico.	1
	Guantes.	1
	Tijera podadora.	1
	Desbrozador y lentes.	1
	Carretilla.	1
	Uniforme.	1
	Pares de botas de trabajo.	1
Escalera.	1	

Tabla 36. Maquinaria y herramienta de trabajo que será adquirida.

Procedimientos

A continuación, se presentan los tres procedimientos principales que se realizarán, especificando documentos generados y responsables.

Contratación a través de una Casa Funeraria

Tipo de simbología: ANSI.

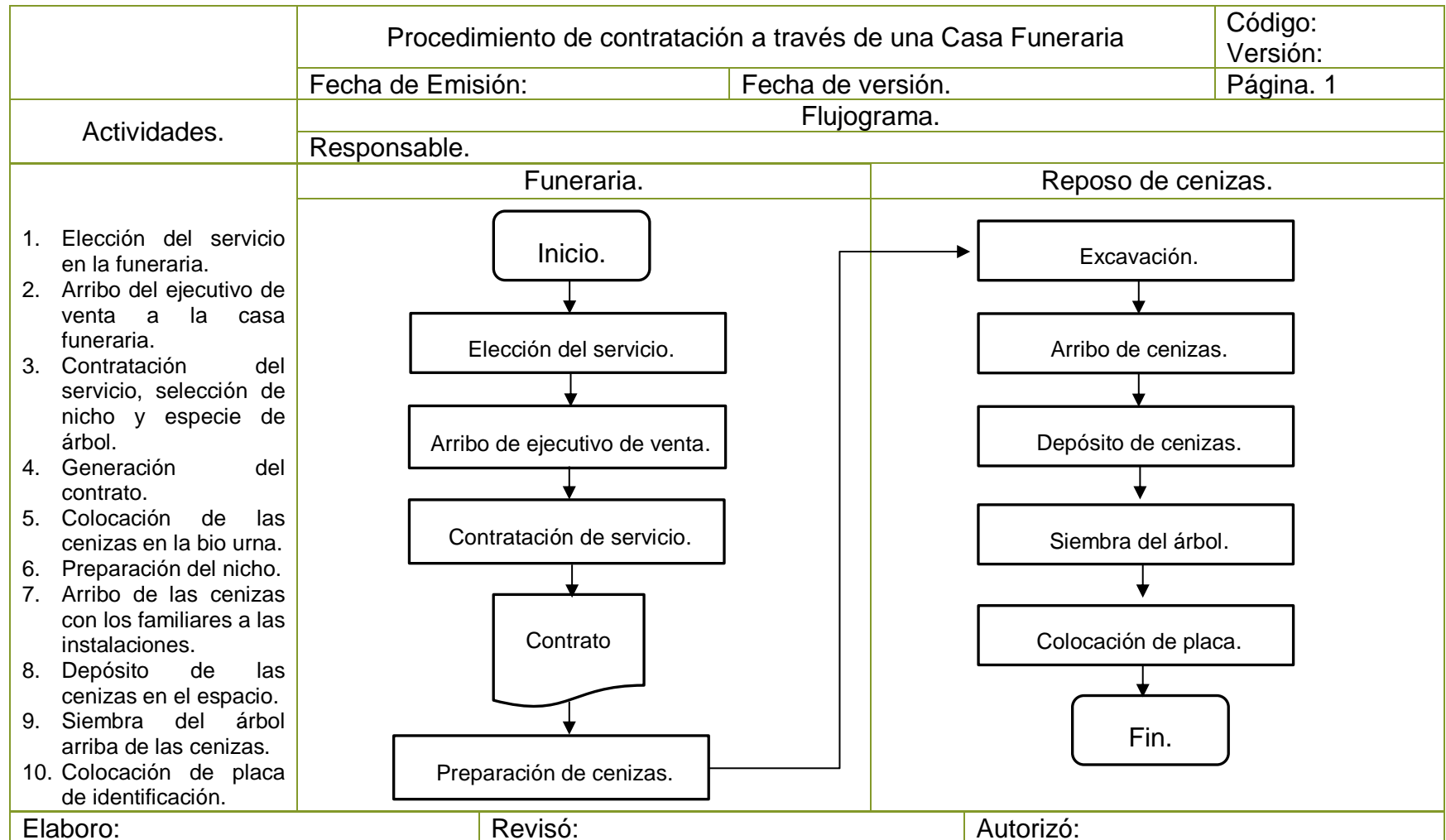


Figura 12. Procedimiento de contratación de servicio a través de una Casa Funeraria.

Preparación y Sembrado de Cenizas en el Reposo de Cenizas

Tipo de nomenclatura: ANSI.

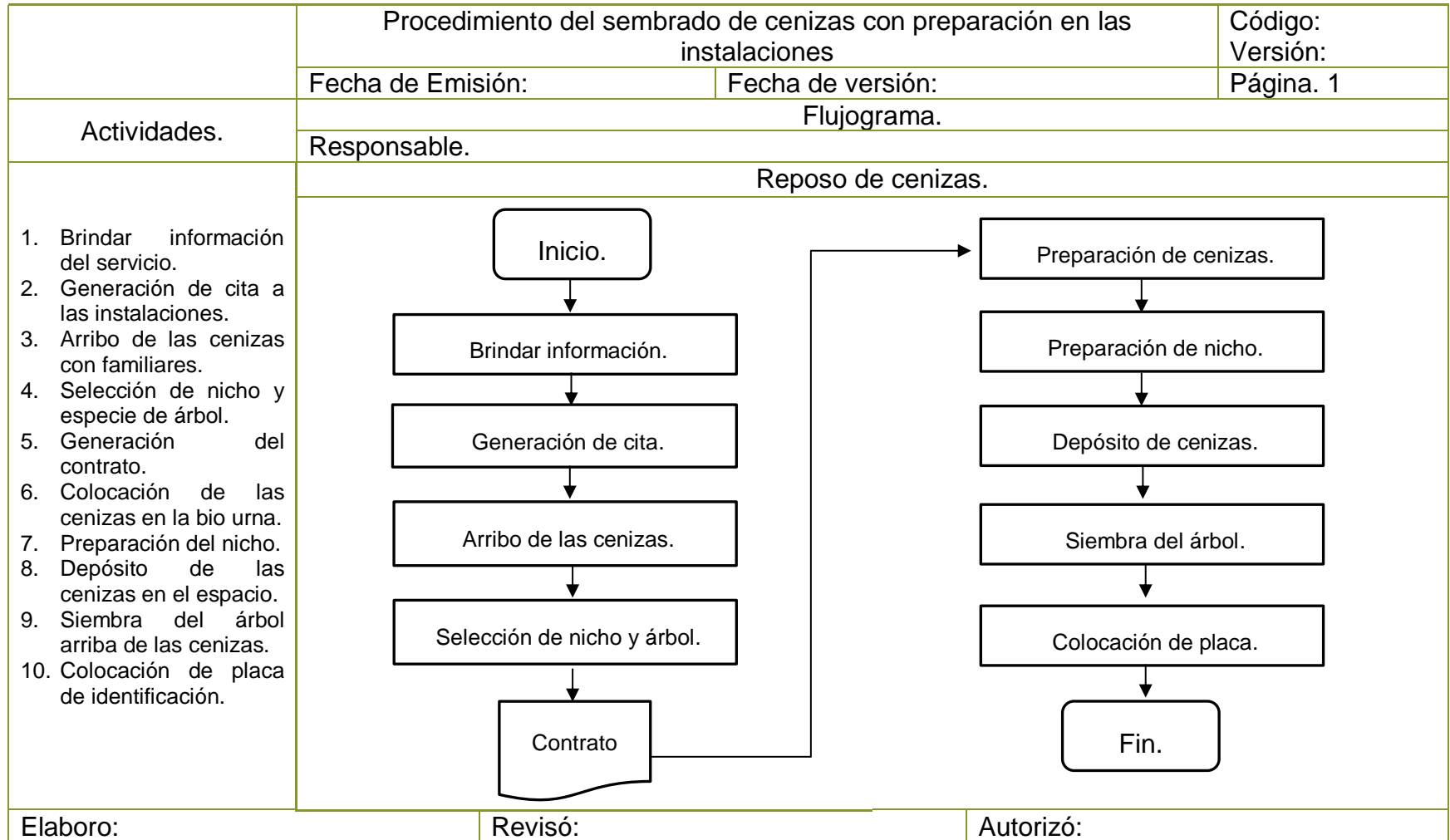


Figura 13. Procedimiento del sembrado de cenizas con preparación en las instalaciones.

Retiro o Permanencia de Restos

Tipo de nomenclatura: ANSI.

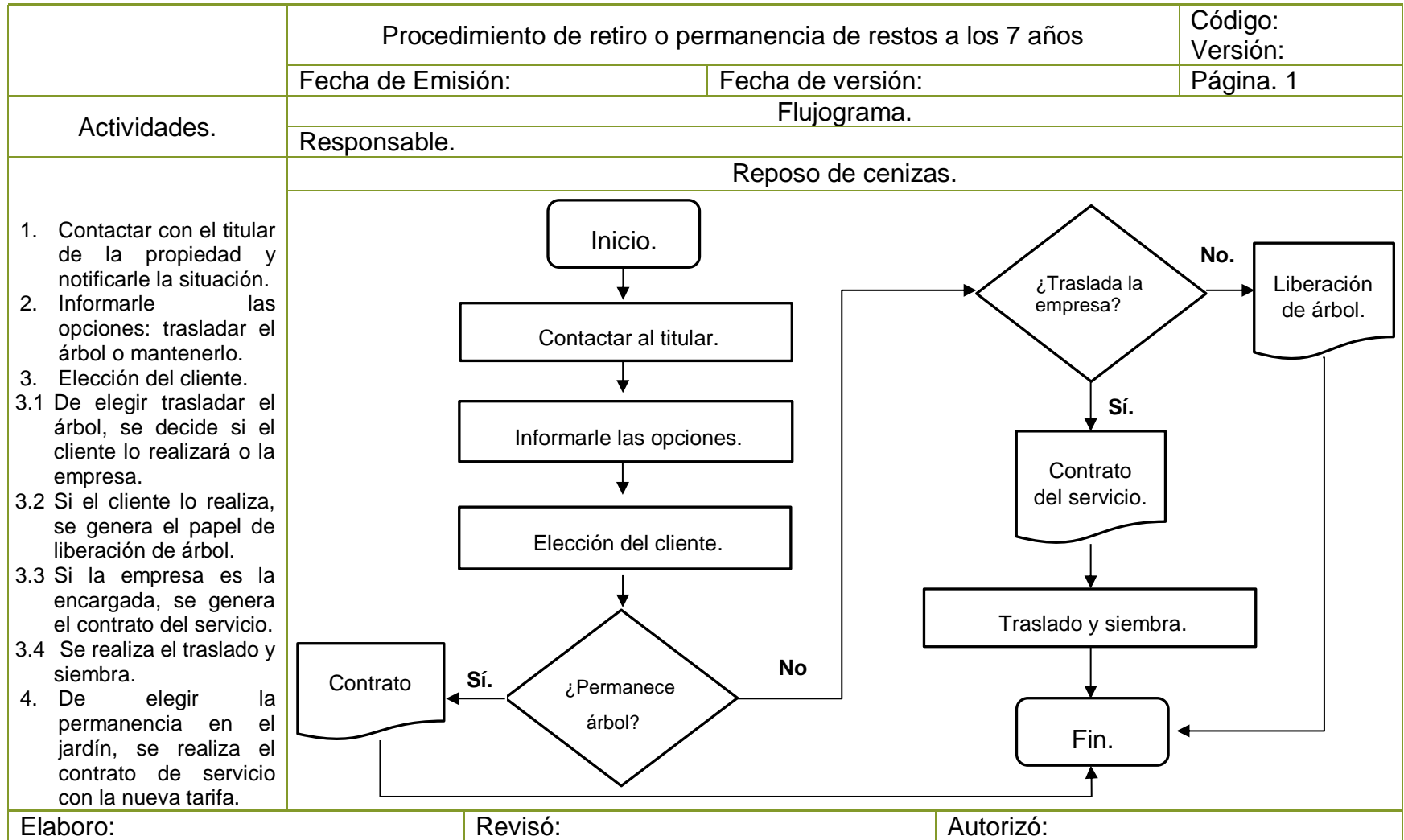
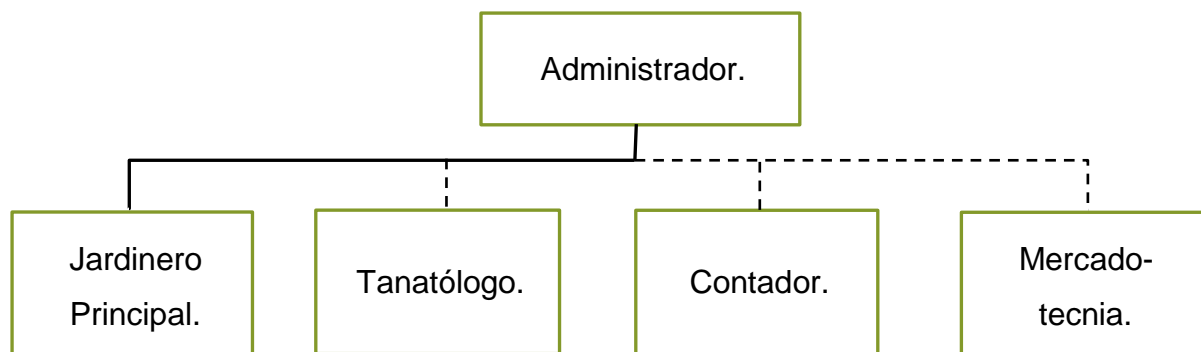


Figura 14. Procedimiento de retiro o permanencia de restos a los 7 años.

Organigrama

El diseño de la estructura orgánica del plan de negocios está basado en las necesidades de éste. Al ser un concepto de introducción el personal será el elemental para el desarrollo de las actividades del proyecto, cuyo incremento gradual ira de la mano al de la empresa. En la Tabla 37 se especifica el personal requerido.

Estructura orgánica inicial del plan de negocios



—— Autoridad lineal.

- - - - - Autoridad staff.

Cantidad de Personal Requerido

Puesto.	Cantidad.	Sueldo Mensual. ⁸¹
Administrador.	1	\$5,000
Contador.	1	\$1,000
Jardinero Principal.	1	\$500*
Tanatólogo	1	\$500*
Mercadotecnia.	1	\$1,593

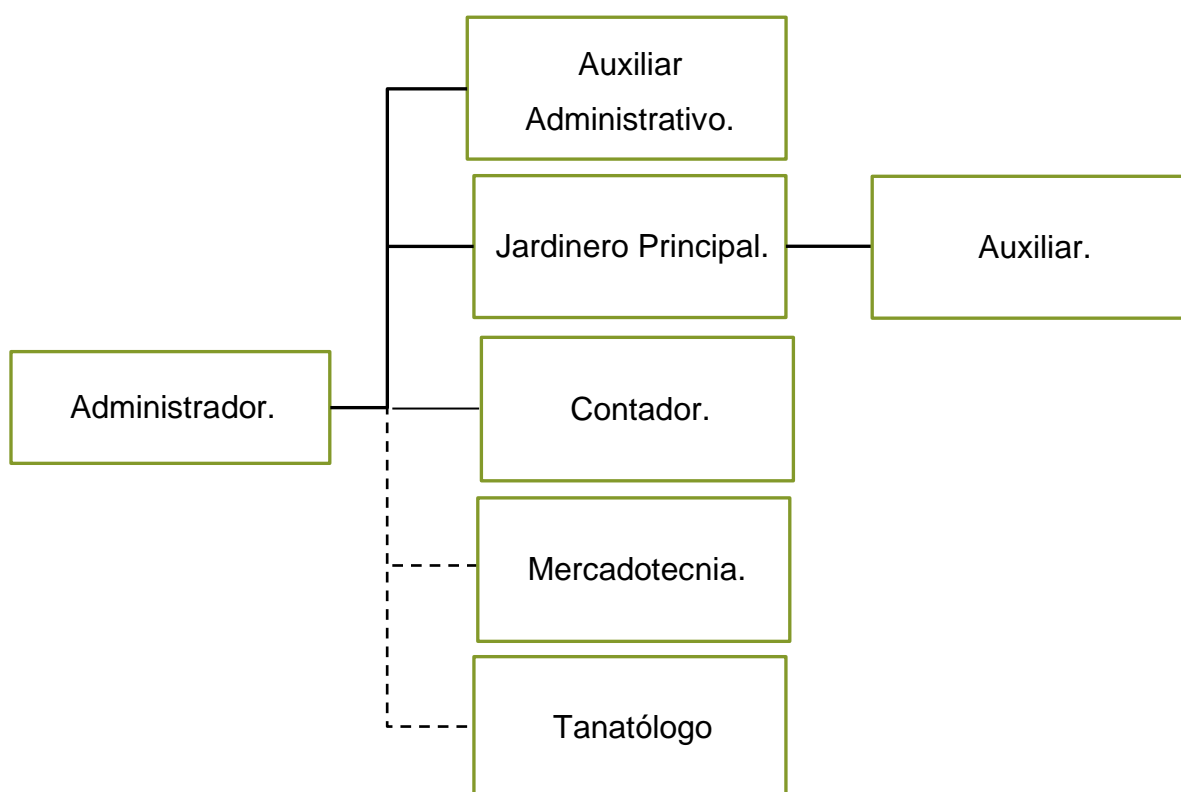
Tabla 37. Cantidad de personal inicial y sueldo estimado. Fuente: OCC.

*Sueldo por día de servicio realizado en las instalaciones.

⁸¹ (OCCMundial, 2018) <https://www.occ.com.mx/empleos-en-ciudad-de-mexico> consultado el día 24 de mayo del 2018 a las 23:56 hrs.

Con base en el escenario Tendencial y Optimista del Pronóstico de Ventas, el crecimiento de la empresa se estima a partir del año 6 de operaciones, de tal modo que, el organigrama a futuro es presentado a continuación; en la Tabla 38 se observa el puesto y el sueldo estimado.

Organigrama Projectado



Personal

Cantidad de Personal Requerido		
Puesto.	Cantidad.	Sueldo Mensual. ⁸²
Administrador.	1	\$10,000
Auxiliar Administrativo.	1	\$8,000
Contador.	1	\$9,000
Jardinero Principal.	1	\$9,000
Auxiliar de Jardinero.	1	\$5,000
Mercadotecnia.	1	\$3,715
Tanatólogo.	1	\$700*

Tabla 38. Cantidad de personal y sueldo proyectado Fuente: OCC.
*Sueldo por día de servicio realizado en las instalaciones.

⁸² (OCCMundial, 2018) <https://www.occ.com.mx/empleos-en-ciudad-de-mexico> consultado el día 24 de mayo del 2018 a las 23:56 hrs.

Descripción de Puestos

La descripción de puestos es un documento que proporciona información acerca de las tareas, deberes y responsabilidades del puesto. Las cualidades mínimas aceptables que debe poseer una persona con el fin de desarrollar un puesto específico se contienen en la especificación del puesto. (Mondy y Noe,2015)⁸³

Las funciones específicas realizadas por el personal se observan a continuación por medio de la descripción de puestos.

Nuevamente se dividen en:

- Administrativos.
- Operativos.

Los servicios de subcontratación no serán objeto de este análisis.

Administrador

Descripción de Puestos	
Denominación del puesto: Administrador	No. Plazas requeridas: 1
Puestos bajo su mando: Auxiliar administrativo, jardinero principal, contador y tanatólogo.	
Reporta a: Ninguno.	
Relación interna con: Auxiliar administrativo, jardinero principal y jardinero auxiliar.	
Relación externa del puesto con: Clientes, Socios, Proveedores y Autoridades.	
Definición del puesto. Dirigir y coordinar la gestión financiera, comercial, administrativa y los esfuerzos de los colaboradores con el fin de asegurar la operación del reposo de cenizas, ofreciendo un servicio que cumpla y agregue valor a las exigencias del cliente.	
Características. De 23 a 55 años. Licenciatura en administración o a fines. Experiencia mínima de 1 año en puestos similares. Conocimientos técnicos en administración. Ingles avanzado. Manejo de office intermedio-avanzado.	

⁸³ (Mondy y Noe,2015) *Administración de Recursos Humanos*, 2015, Pearson, México.

Actividades.
Elaborar la planeación estratégica, táctica y operativa de la organización.
Vigilar y cumplir con la ley, estatutos, reglamento interno y normatividad.
Búsqueda de nuevos usuarios.
Control del cumplimiento de objetivos organizacionales y gestionar al personal.
Negociar con proveedores.
Traslado a casa funerarias para realizar la contratación del servicio.

Figura 15. Descripción de puestos del administrador.

Auxiliar Administrativo

Descripción de Puestos

Denominación del puesto: Auxiliar Administrativo.	No. Plazas requeridas: 1
Puestos bajo su mando: N/A.	
Reporta a: Administrador.	
Relación interna con: Administrador, jardinero principal, jardinero auxiliar y tanatólogo.	
Relación externa del puesto con: Clientes y proveedores.	
Definición del puesto.	
Apoyar en las labores administrativas de la organización, búsqueda de clientes, además del registro de los servicios realizados y los documentos generados, brindando un servicio de calidad y tacto.	
Características.	
De 23 a 55 años.	
Recién egresado, carrera trunca o carrera técnica en administración o carrera a fin.	
Experiencia no necesaria.	
Ingles básico.	
Manejo de office intermedio-avanzado.	
Actitud de servicio.	
Actividades.	
Operar línea telefónica.	
Recibir, atender y orientar al cliente.	
Trasladarse a casas funerarias para cierre de contrato.	
Realizar contrato de prestación de servicio.	
Dar seguimiento a clientes.	
Búsqueda de nuevos usuarios.	

Figura 16. Descripción de puestos del auxiliar administrador.

Jardinero Principal

Descripción de Puestos

Denominación del puesto: Jardinero Principal.	No. Plazas requeridas:1
Puestos bajo su mando: Auxiliar de jardinero.	
Reporta a: Administrador.	
Relación interna con: Administrador, aux. administrativo, jardinero auxiliar y tanatólogo.	
Relación externa del puesto con: Clientes y Proveedores.	
Definición del puesto. Preservar la flora del reposo mediante cuidados generales y específicos, siendo responsable del desarrollo de los árboles y de su salud.	
Características. De 23 a 55 años. Secundaria terminada 2 años de experiencia. Alto grado de conocimiento en cuidado de plantas, árboles y césped y herramienta.	
Actividades. Siembra de urnas y trasplante de árboles. Preparación de la tierra. Poda de árboles. Aplicación de abono y control de plagas. Conservación de áreas verdes. Preparación de urna cuando el servicio se contrate directamente en las instalaciones.	

Figura 17. Descripción de puestos del jardinero principal.

Auxiliar de jardinero

Descripción de Puestos

Denominación del puesto: Auxiliar de Jardinero.	No. Plazas requeridas: 1
Puestos bajo su mando: Auxiliar de jardinero.	
Reporta a: Jardinero.	
Relación interna con: Administrador, auxiliar administrativo, j. principal y tanatólogo	
Relación externa del puesto con: Clientes de manera ocasional durante los servicios.	
Definición del puesto. Apoyo en la preservación de la flora del jardín.	
Características. De 23 a 55 años. Secundaria terminada 6 meses de experiencia. Conocimiento en uso de herramienta.	
Actividades. Apoyo en generar el espacio para urnas y árboles. Preparación de la tierra. Conservación de áreas verdes y poda de árboles. Aplicación de abono y control de plagas.	

Figura 18. Descripción de puestos del auxiliar de jardinero.

Relación Laboral

Con el objetivo de realizar todas las actividades conforme a derecho, la relación de trabajo con el personal durante los cinco primeros años de operación será bajo las especificaciones presentadas a continuación:

- Por la periodicidad supuesta en el escenario tendencial, pesimista y optimista, el tipo de relación laboral será con Contrato por Honorarios cuyos lineamientos se encuentran especificados en el Título Décimo, Capítulo II del Código Civil Federal cuyas principales características son:
 - El que presta y el que recibe los servicios profesionales; pueden fijar, de común acuerdo, retribución debida por ellos.⁸⁴
 - El pago de los honorarios se hará en el lugar de la residencia del que ha prestado los servicios profesionales, inmediatamente que preste cada servicio o al fin de todos, cuando haya concluido el negocio o trabajo que se le confió.⁸⁵
- Las prestaciones, tales como:
 - Seguro Social.
 - INFONAVIT.

Las realizarán los colaboradores de forma particular.

- El contrato laboral contendrá términos de referencia sobre la prestación del trabajo en común acuerdo entre el que presta y quien recibe los servicios profesionales.

A partir del sexto año de operación, la relación laboral de todos los colaboradores, a excepción del especialista en tanatología, se cambiará por un contrato indefinido de trabajo.

⁸⁴ Capítulo II Título Decimo del Código Civil Federal artículo 2606.

⁸⁵ Capítulo II Título Decimo del Código Civil Federal artículo 2610.

Régimen Fiscal

Con base en las características que la Secretaría de Hacienda establece, la empresa será constituida bajo el Régimen de Incorporación Fiscal cuyas especificaciones son:⁸⁶

- Personas físicas que realicen actividades empresariales, que vendan bienes o presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional.
- El total de los ingresos obtenidos en el ejercicio inmediato anterior no debe exceder la cantidad de dos millones de pesos.

Requisitos.

- Obtener firma electrónica y contraseña de cuenta en el portal del SAT.

Actividades que realizar.

- Emisión de facturas. (con ello, los clientes pueden deducir el costo del servicio.)
- Registro de ingresos y gastos además de la declaración bimestral.

Deducibles.

Son sujetos de deducir impuestos las siguientes actividades.

- Pago de servicios: luz, teléfono, internet, entre otros y renta de local comercial.
- Pago de salarios por tus trabajadores.
- Compra de equipo de cómputo, impresora, mobiliario para acondicionar tu lugar de trabajo, vehículos, entre otros.

⁸⁶ (SAT, 2018) <http://www.sat.gob.mx/RegimenDeIncorporacionFiscal/beneficios.htm> consultado el día 25 de mayo a las 16:49 hrs.

Financiamiento

El financiamiento de este plan de negocios estará segmentado de la siguiente manera.

En primer lugar, se hará uso del apoyo brindado por la Secretaría de Economía en la convocatoria 1.6 Apoyo a iniciativas de Prioridad Estatal para el Apoyo de MIPYMES y el Ecosistema Emprendedor.⁸⁷

Rubros de apoyo:

- Equipamiento Productivo.
- Pago de registros, marcas y patentes nacionales e internacionales.
- Comercialización.
- Infraestructura Productiva.

El monto que cubre esta convocatoria es del 60% del valor total por cada categoría.

Para ser válida la aplicación, se deben seleccionar mínimo tres rubros de los cuales dos deben de ser productivos teniendo posibilidad de ser beneficiados tanto personas físicas como morales.

Los aspectos que se elegirán para este plan de negocio y que se reflejarán en los estados financieros en el estudio pertinente, serán las siguientes:

- Equipo Productivo.
- Pago de registros, marcas y patentes nacionales e internacionales.
- Infraestructura Productiva.

⁸⁷ (INADEM, 2018) <https://tutoriales.inadem.gob.mx/convocatoria.php?id=194> consultado el día 25 de mayo del 2018 a las 18:59 hrs.

El resto del monto del financiamiento será adquirido a través de Crédito Joven⁸⁸, el cual es un programa para jóvenes entre 18 y 35 años, que buscan iniciar o hacer crecer su negocio.

A través de este crédito se brinda una tasa preferencial del 14.5% fijo anual cuyo respaldo es dado por:

- Gobierno Federal.
- Secretaría de Economía.
- Nacional Financiera. (NAFIN)

Los créditos otorgados tienen un plazo de 60 meses, con 3 meses de gracia, es decir, en éstos se pagan únicamente impuestos y no se abona a capital.

Para este proyecto se calculará la inversión inicial contemplando los costos y gastos de 4 meses de operación.

En la Tabla 39 se presentan los conceptos la integran.

⁸⁸ (Crédito Joven, 2018) <http://www.creditojoven.gob.mx/portalcj/content/calculadora.jsp> consultado el día 25 de mayo del 2018 a las 19:29 hrs.

Financiamiento Inicial

Institución.	Monto.	Conceptos que lo integran.
Crédito Joven.	\$ 387,608.67	<ul style="list-style-type: none"> ● Pago inicial del terreno. ● Nómina administrativa (4 meses de operación). ● Servicios. ● Prima de seguro. ● Equipamiento. ● Árboles y placas conmemorativas (4 meses de operación). ● Almacén (urnas y árboles). ● Publicidad. ● Adecuaciones. ● Trámites.
Secretaría de Economía.	\$75,105	<p style="text-align: center;">60% del costo total de los siguientes rubros:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Equipo de oficina. ● Herramienta. ● Adecuaciones. ● Trámites.
Aportación de socio.	\$115,500	<ul style="list-style-type: none"> ● Publicidad. ● Laptop. ● Multifuncional. ● Teléfono.

Tabla 39. Desglose del financiamiento inicial de operación.

Como se ha mencionado en el estudio técnico, el inicio de operación será al comienzo del año, sin embargo, se realizará una campaña publicitaria de 3 meses comenzando en octubre y finalizando en diciembre del año previo a través de redes sociales para dar a conocer el concepto al mercado cuyo costo será pagado por los socios, sin generar ningún pago de intereses.

Dicha estrategia no se llevará a cabo en el escenario pesimista al canalizar el dinero a un plan de prevención en caso de requerirse para hacer frente a las obligaciones adquiridas.

Estrategia de Adquisición del Inmueble

El acuerdo con el dueño actual establece que la adquisición de la propiedad se dará bajo las siguientes condiciones:

- Se comprará los metros de construcción y de jardín, dando un total de 1260 m².
- El pago inicial será del 30% del monto total de los metros adquiridos en una sola exhibición
- En los 3 años siguientes se liquidará el resto del monto del terreno con una tasa fija anual del 10%.
- Se podrá realizar una expansión adquiriendo un mínimo de 500m² por contrato.

A continuación, en la Tabla 40 se desglosan las cifras de la estrategia.

Adquisición del inmueble	
Concepto.	Monto.
Valor total del terreno.	\$937,440
Pago inicial del 30%.	\$281,232
Mensualidad con intereses.	\$254,087.84

Tabla 40. Cifras del terreno a adquirir.

Análisis Financiero en el Escenario Tendencial

Con la finalidad de brindar un panorama amplio en el aspecto financiero del plan de negocios, se presentan los siguientes documentos contables:

- Panorama general de los costos incurridos y la clasificación utilizada.
- Estado de Resultados proyectado a cinco años de operación.
- Balance General proyectado a cinco años de operación.
- Flujo de Efectivo proyectado a cinco años de operación.
- Indicadores Financieros.

El libro diario de las operaciones realizadas se encuentra en el Anexo 8.

Costos Incurridos.

Los costos son el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento.⁸⁹

La clasificación que se utilizará para este plan de negocios será la siguiente:

- Costos Fijos: aquellos que permanecen constante independientemente de la producción de productos o servicios.
- Costos variables: Aquellos que varían en relación de la cantidad de producción generada o servicios brindados.

⁸⁹ (UNAM, S.F) http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafcf/CCostos.html#Conceptos_generales consultado el día 25 de mayo a las 23:16 hrs.

A continuación, se presentan los costos fijos y variables en los que se incurrirá; La proyección de las derogaciones en los años siguientes al inicio de operación se realizaron con base en la inflación proyectada por el Banco de México del 3.67% anual.⁹⁰

Costos Fijos

Los conceptos que integran esta derogación durante los 5 primeros años de operación en el escenario tendencial se señalan a continuación de forma acotada.

- Pago de préstamo al acreedor bancario.
- Nómina administrativa integrada por un contador y un administrador.
- Publicidad
- Servicios para operación del punto de venta.

Costo fijo a partir del segundo año de operación:

- Pago del terreno a adquirir.
- Nómina administrativa.
- Pago de préstamo al acreedor bancario.
- Servicios de operación.
- Prima de seguro.
- Almacén (árboles y urnas)
- Publicidad.

⁹⁰ (Banxico, 2018) <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/inflacion.html> consultado el día 12 de mayo del 2018 a las 14:16 hrs.

La Tabla 41, presenta los costos fijos por año en el Escenario Tendencial.

Costo Fijo Escenario Tendencial	
Año.	Monto.
Año 1.	\$161,134.37
Año 2.	\$ 497,971.25
Año 3.	\$508,834.39
Año 4.	\$517,290.23
Año 5.	\$278,629.72

Tabla 41. Costo fijo de los primeros 5 años de operación en el escenario tendencial.

Costo Variable

Los conceptos que integran esta derogación en el escenario tendencial son:

- Nómina Operacional.
- Margen destinado al canal de distribución (Casas Funerarias).
- Árboles y Placas conmemorativas para los servicios pronosticados.
- Abono para mantenimiento del terreno.
- Traslados hacia las casas funerarias.
- Papelería.

La Tabla 42 presenta el monto anual de los 5 primeros años de operación en el Escenario Tendencial.

Costo Variable Escenario Tendencial	
Año.	Monto.
Año 1.	\$189,765.00
Año 2.	\$ 278,089.59
Año 3.	\$366,370.47
Año 4.	\$540,437.91
Año 5.	\$838,415.45

Tabla 42. Costo variable de los primeros 5 años de operación en el escenario tendencial.

Estados Financieros del Estado Tendencial

Los Estados Financieros son documentos suscritos por una entidad económica en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias, referentes a la obtención y aplicación de recursos materiales.⁹¹

Los documentos contables que se utilizan para el plan de negocios se enlistan y describen a continuación:

- Estado de Resultados: Es el estado financiero que muestra la utilidad o pérdida obtenida por una organización durante un periodo determinado, así como la forma en la que se produjeron dichos resultados de manera detallada.
- Balance General: Es el estado financiero que presenta ordenadamente los valores de los bienes, derechos, obligaciones y patrimonio debidamente valuados de una organización en una fecha determinada.
- Flujo de Efectivo: Es el estado financiero que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento en un periodo determinado.

A continuación, se muestran los estados financieros obtenidos para el escenario tendencial de los cinco primeros años de operación.

⁹¹ (IPN, 2013) <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/12899/CP2013%20G363c.pdf?sequence> y consultado el día 23 de mayo del 2018 a las 10:42 hrs.

Estado de Resultados en Escenario Tendencial

Huitzil

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX (Expresado en pesos constantes, año 1)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 560,000.00
Costo de ventas	(16,221.00)
Utilidad bruta de ventas	\$ 543,779.00
Gtos. De distribución y ventas	(290,375.63)
Gtos. Administración	(90,116.62)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(389,112.94)
Utilidad de operación.	\$ 154,666.06
Costo integral de financiamiento	(54,071.17)
Utilidad antes de impuestos	\$ 100,594.89
Impuestos por pagar	\$ -
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 100,594.89
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 100,594.89
Elaboró	Autorizó

Tabla 43. Estado de resultados año 1 escenario tendencial.

Huitzil

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX (Expresado en pesos constantes, año 2)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 798,259.00
Costo de ventas	(19,998.48)
Utilidad bruta de ventas	\$ 778,260.52
Gtos. De distribución y ventas	(279,774.40)
Gtos. Administración	(92,998.37)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(381,393.46)
Utilidad de operación.	\$ 396,867.06
Costo integral de financiamiento	(80,619.58)
Utilidad antes de impuestos	\$ 316,247.48
Impuestos por pagar	\$ -
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 316,247.48
Utilidad de ejercicio anterior	\$ 100,594.89
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 416,842.38
Elaboró	Autorizó

Tabla 44. Estado de resultados año 2 escenario tendencial.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 3)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 1,053,251.95
Costo de ventas	(26,640.75)
Utilidad bruta de ventas	\$ 1,026,611.20
Gtos. De distribución y ventas	(363,405.02)
Gtos. Administración	(96,186.07)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(468,211.79)
Utilidad de operación.	\$ 558,399.41
Costo integral de financiamiento	(70,060.22)
Utilidad antes de impuestos	\$ 488,339.20
Impuestos por pagar	(9,487.42)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 478,851.77
Utilidad de ejercicio anterior	\$ 416,842.38
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 895,694.15
Elaboró	Autorizó

Tabla 45. Estado de resultados año 3 escenario tendencial.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 4)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 1,559,866.14
Costo de ventas	(39,144.57)
Utilidad bruta de ventas	\$ 1,520,721.57
Gtos. De distribución y ventas	(523,993.35)
Gtos. Administración	(99,490.77)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(632,104.81)
Utilidad de operación.	\$ 888,616.76
Costo integral de financiamiento	(57,863.78)
Utilidad antes de impuestos	\$ 830,752.98
Impuestos por pagar	(28,731.11)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 802,021.88
Utilidad de ejercicio anterior	\$ 895,694.15
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 1,697,716.03
Elaboró	Autorizó

Tabla 46. Estado de resultados año 4 escenario tendencial.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 5)

Cuenta		
Ventas totales	\$	2,425,669.84
Costo de ventas		(60,496.37)
Utilidad bruta de ventas	\$	2,365,173.48
Gtos. De distribución y ventas		(804,418.68)
Gtos. Administración		(102,054.68)
Gto. Instalación		(8,620.69)
Total de gtos. De operación		(915,094.04)
Utilidad de operación.	\$	1,450,079.44
Costo integral de financiamiento		(8,424.62)
Utilidad antes de impuestos	\$	1,441,654.82
Impuestos por pagar		(72,181.97)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$	1,369,472.85
Utilidad de ejercicio anterior	\$	1,697,716.03
Utilidad Neta del ejercicio	\$	3,067,188.87
Elaboró		Autorizó

Tabla 47. Estado de resultados año 5 escenario tendencial.

Conclusiones generales sobre el Estado de Resultados en el Escenario Tendencial:

- Durante los 5 años de proyección financiera, basada en el pronóstico de ventas tendencial, se obtiene utilidad neta desde el primer año de operación.
- La utilidad del ejercicio tuvo un crecimiento constante durante los años pronosticados superando las ganancias del año anterior en cada ejercicio anual.
- El rubro que genera una mayor derogación es el Gasto de Distribución y Ventas debido, principalmente, al margen que se ha destinado al canal de distribución (Casas Funerarias) por servicio canalizado, el cual representa el 29% del precio de venta.

Análisis Vertical del Escenario Tendencial

Cuenta	Porcentaje representativo con respecto a las ventas anuales.				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales	100%	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	-2.90%	-2.51%	-2.53%	-2.51%	-2.49%
Utilidad bruta de ventas	97.10%	97.49%	97.47%	97.49%	97.51%
Gtos. De distribución y ventas	-51.85%	-35.05%	-34.50%	-33.59%	-33.16%
Gtos. Administración	-16.09%	-11.65%	-9.13%	-6.38%	-4.21%
Gto. Instalación	-1.54%	-1.08%	-0.82%	-0.55%	-0.36%
Total de gtos. De operación	-69.48%	-47.78%	-44.45%	-40.52%	-37.73%
Utilidad de operación.	27.62%	49.72%	53.02%	56.97%	59.78%
Costo integral de financiamiento	-9.66%	-10.10%	-6.65%	-3.71%	-0.35%
Utilidad antes de impuestos	17.96%	39.62%	46.36%	53.26%	59.43%
Impuestos por pagar	0%	0%	-0.90%	-1.84%	-2.98%
Utilidad del ejercicio	17.96%	39.62%	45.46%	51.42%	56.46%
Utilidad del ejercicio anterior	0%	12.60%	39.58%	57.42%	69.99%
Utilidad Neta del ejercicio	17.96%	52.22%	85.04%	108.84%	126.45%

Tabla 48. Análisis escenario tendencial en los 5 primeros años de operación.

- Como se mencionó con anterioridad, los gastos de distribución y ventas en el último año de operación representa el 33.16% respecto a las ventas por lo tanto se debe analizar la reducción de los gastos en este rubro.
- Todas las derogaciones reducen su porcentaje a través de los años de operación respecto a las ventas de sus años correspondientes. Los gastos de administración presentaron una reducción de 11.88 puntos porcentuales, siendo este rubro el que presentó una disminución mayor respecto a las ventas de su año.
- La utilidad presenta incremento en los años de análisis.

Análisis Horizontal del Escenario Tendencial

Cuenta	Porcentaje de variación con base en el valor inmediato anterior.			
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales	42.55%	31.94%	48.10%	55.51%
Costo de ventas	23.29%	33.21%	46.93%	54.55%
Utilidad bruta de ventas	43.12%	31.91%	48.13%	55.53%
Gtos. De distribución y ventas	-3.65%	29.89%	44.19%	53.52%
Gtos. Administración	3.20%	3.43%	3.44%	2.58%
Total de gtos. De operación	-1.98%	22.76%	35.00%	44.77%
Utilidad de operación.	156.60%	40.70%	59.14%	63.18%
Costo integral de financiamiento	49.10%	-13.10%	-17.41%	-85.44%
Utilidad antes de impuestos	214.38%	54.42%	70.12%	73.54%
Utilidad del ejercicio	214.38%	51.42%	67.49%	70.75%
Utilidad Neta del ejercicio	214.38%	114.88%	89.54%	80.67%

Tabla 49. Análisis horizontal del escenario tendencial en los 5 primeros años de operación.

- El costo de ventas tiene un incremento similar a las ventas totales, sin embargo, no es superior.
- Los gastos de operación presentan un mayor incremento entre periodos que las ventas totales, lo que señala la importancia de realizar ajustes correctivos.
- La utilidad del ejercicio es superior al crecimiento presentado por los costos y gastos en los años de análisis.

Balance General del Escenario Tendencial

Huitzil			
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX			
(Expresado en pesos constantes, año 1)			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 65,129.89
Banco	\$ 303,668.66		
Almacén	\$ 4,362.62		
Total Activo Circulante	\$ 313,031.28	Total Pasivo Circulante	\$ 65,129.89
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 342,596.16
Mobiliario y Equipo	\$ 28,581.90	Documentos por pagar	\$ 656,208.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 998,804.16
Amortización	\$ 2,262.07	Total Pasivo	\$ 1,063,934.05
Total Activo Fijo	\$ 949,861.28	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 2,413.79	Utilidad del ejercicio	\$ 100,594.89
Patentes y Marcas	\$ 8,620.69	Total de Capital	\$ 296,199.89
Gto. De Instalación	\$ 86,206.90		
Total Activos Diferidos	\$ 97,241.38		
Total	\$ 1,360,133.94	Pasivo + Capital	\$ 1,360,133.94
Elaboró		Autorizó	

Tabla 50. Balance general año 1 escenario tendencial.

Huitzil			
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX			
(Expresado en pesos constantes, año 2)			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 116,749.55
Banco	\$ 388,458.37		
Almacén	\$ 14,104.03		
Total Activo Circulante	\$ 407,562.40	Total Pasivo Circulante	\$ 116,749.55
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 274,486.70
Mobiliario y Equipo	\$ 23,304.04	Documentos por pagar	\$ 437,472.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 711,958.70
Amortización	\$ 2,113.26	Total Pasivo	\$ 828,708.25
Total Activo Fijo	\$ 944,732.23	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 3,516.17	Utilidad del ejercicio	\$ 316,247.48
Patentes y Marcas	\$ 7,758.62	Utilidad ejercicio anterior	\$ 100,594.89
Gto. De Instalación	\$ 77,586.21	Total de Capital	\$ 612,447.38
Total Activos Diferidos	\$ 88,861.00		
Total	\$ 1,441,155.63	Pasivo + Capital	\$ 1,441,155.63
Elaboró		Autorizó	

Tabla 51. Balance general año 2 escenario tendencial.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 3)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 155,418.58
Banco	\$ 618,276.23	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 9,487.42
Almacén	\$ 27,353.06		
Total Activo Circulante	\$ 650,629.29	Total Pasivo Circulante	\$ 164,906.01
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreeedores Bancarios	\$ 195,817.86
Mobiliario y Equipo	\$ 18,026.18	Documentos por pagar	\$ 218,736.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo l.p.	\$ 414,553.86
Amortización	\$ 2,159.18	Total Pasivo	\$ 579,459.87
Total Activo Fijo	\$ 939,408.46	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 4,859.20	Utilidad del ejercicio	\$ 478,851.77
Patentes y Marcas	\$ 6,896.55	Utilidad ejercicio anterior	\$ 416,842.38
Gto. De Instalación	\$ 68,965.52	Total de Capital	\$ 1,091,299.15
Total Activos Diferidos	\$ 80,721.27		
Total	\$ 1,670,759.01	Pasivo + Capital	\$ 1,670,759.01
	Elaboró		Autorizó

Tabla 52. Balance general año 3 escenario tendencial.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 4)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 233,701.14
Banco	\$ 1,205,086.81	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 28,731.11
Almacén	\$ 43,905.23		
Total Activo Circulante	\$ 1,253,992.04	Total Pasivo Circulante	\$ 262,432.24
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreeedores Bancarios	\$ 104,952.59
Mobiliario y Equipo	\$ 12,748.33		
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo l.p.	\$ 104,952.59
Amortización	\$ 2,206.78	Total Pasivo	\$ 367,384.83
Total Activo Fijo	\$ 934,083.00	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 6,251.52	Utilidad del ejercicio	\$ 802,021.88
Patentes y Marcas	\$ 6,034.48	Utilidad ejercicio anterior	\$ 895,694.15
Gto. De Instalación	\$ 60,344.83	Total de Capital	\$ 1,893,321.03
Total Activos Diferidos	\$ 72,630.83		
Total	\$ 2,260,705.86	Pasivo + Capital	\$ 2,260,705.86
	Elaboró		Autorizó

Tabla 53. Balance general año 4 escenario tendencial.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 5)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00		
Banco	\$ 2,639,795.33		
Almacén	\$ 64,333.28	Iva por Pagar	\$ 367,500.02
Total Activo Circulante	\$ 2,709,128.61	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 72,181.97
Activo no Circulante		Total Pasivo Circulante	\$ 439,681.99
Terreno	\$ 937,440.00		
Mobiliario y Equipo	\$ 7,470.47	Total Pasivo	\$ 439,681.99
Depreciación	\$ 13,898.55		
Amortización	\$ 2,256.13	Capital Contable	
Total Activo Fijo	\$ 928,755.79	Capital Social	\$ 195,605.00
Diferidos		Utilidad del ejercicio	\$ 1,369,472.85
Papelería	\$ 7,694.93	Utilidad ejercicio anterior	\$ 1,697,716.03
Patentes y Marcas	\$ 5,172.41	Total de Capital	\$ 3,262,793.87
Gto. De Instalación	\$ 51,724.14		
Total Activos Diferidos	\$ 64,591.48	Pasivo + Capital	\$ 3,702,475.88
Total	\$ 3,702,475.88		

Elaboró

Autorizó

Tabla 54. Balance general año 5 escenario tendencial.

Conclusiones del Balance General en el Escenario Tendencial.

- La cuenta de caja se mantiene fija durante los periodos analizados.
- El capital social continúa siendo el mismo que al inicio de operaciones ya que la utilidad generada a lo largo de los cinco años de operación se ha decidido mantener para futuras inversiones.
- Las únicas obligaciones en el pasivo circulante son el pago de impuestos, por lo cual se concluye un correcto manejo en el pago a proveedores y de documentos a corto plazo.
- Como se observa en los balances generales, la única deuda de la empresa es el crédito adquirido para el inicio de operaciones; Los flujos de efectivo son suficientes para hacer frente a las obligaciones adquiridas en los años de operación proyectadas.

Flujo de Efectivo en Escenario Tendencial

	Huitzil												
	Flujo de Efectivo año 1												
	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial		\$ 24,748.34	\$ 71,021.74	\$ 117,295.14	\$ 135,008.54	\$ 147,957.44	\$ 160,906.34	\$ 173,855.24	\$ 186,804.14	\$ 199,753.04	\$ 212,701.94	\$ 225,650.84	\$ 267,159.74
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00
Préstamo Bancario	\$ 387,608.67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportación Gubernamental	\$ 75,105.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportación de los Socios	\$ 105,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Efectivo	\$ 567,713.67	\$ 105,948.34	\$ 152,221.74	\$ 157,895.14	\$ 175,608.54	\$ 188,557.44	\$ 201,506.34	\$ 214,455.24	\$ 227,404.14	\$ 240,353.04	\$ 253,301.94	\$ 306,850.84	\$ 348,359.74
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,764.50	\$ 4,822.07	\$ 4,880.33	\$ 4,939.30	\$ 4,998.99	\$ 5,059.39	\$ 5,120.53	\$ 5,182.40	\$ 5,245.02
Intereses bancarios	\$ -	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,626.03	\$ 4,567.77	\$ 4,508.80	\$ 4,449.11	\$ 4,388.71	\$ 4,327.57	\$ 4,265.70	\$ 4,203.08
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00
Nómina operativa	\$ -	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Transporte	\$ -	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 80.00	\$ 80.00
Campaña de Publicidad	\$ 100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ 281,232.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de árboles y urnas para alr	\$ 7,500.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de mobiliario y equipo	\$ 15,175.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adecuaciones	\$ 100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Registro de Marca	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de ofic	\$ 2,800.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad impresa	\$ 15,933.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ 325.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 542,965.33	\$ 34,926.60	\$ 34,926.60	\$ 22,886.60	\$ 27,651.10	\$ 27,651.10	\$ 27,651.10	\$ 27,651.10	\$ 27,651.10	\$ 27,651.10	\$ 27,651.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10
Total Disponible	\$ 24,748.34	\$ 71,021.74	\$ 117,295.14	\$ 135,008.54	\$ 147,957.44	\$ 160,906.34	\$ 173,855.24	\$ 186,804.14	\$ 199,753.04	\$ 212,701.94	\$ 225,650.84	\$ 267,159.74	\$ 308,668.64

Tabla 55. Flujo de efectivo año 1 escenario tendencial.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 2

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 308,668.64	\$ 243,538.75	\$ 208,668.07	\$ 230,873.11	\$ 253,078.14	\$ 275,283.18	\$ 297,488.21	\$ 319,693.25	\$ 341,898.28	\$ 364,103.32	\$ 386,308.35	\$ 408,513.39	\$ 430,718.42
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04
Total de Efectivo	\$ 308,668.64	\$ 327,718.79	\$ 292,848.11	\$ 315,053.15	\$ 337,258.18	\$ 359,463.22	\$ 381,668.25	\$ 403,873.29	\$ 426,078.32	\$ 448,283.36	\$ 470,488.39	\$ 492,693.43	\$ 514,898.46
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 5,308.40	\$ 5,372.54	\$ 5,437.46	\$ 5,503.16	\$ 5,569.66	\$ 5,636.96	\$ 5,705.07	\$ 5,774.01	\$ 5,843.78	\$ 5,914.39	\$ 5,985.85	\$ 6,058.18
Intereses bancarios	\$ -	\$ 4,139.70	\$ 4,075.56	\$ 4,010.64	\$ 3,944.94	\$ 3,878.44	\$ 3,811.14	\$ 3,743.03	\$ 3,674.09	\$ 3,604.32	\$ 3,533.71	\$ 3,462.25	\$ 3,389.92
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98
Nómina operativa	\$ -	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40
Transporte	\$ -	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94
IVA por pagar	\$ 65,129.89	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas para alr	\$ -	\$ 11,300.03	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 10,367.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 32,169.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de ofic	\$ -	\$ 2,902.76	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 336.93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 65,129.89	\$ 119,050.72	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00
Total Disponible	\$ 243,538.75	\$ 208,668.07	\$ 230,873.11	\$ 253,078.14	\$ 275,283.18	\$ 297,488.21	\$ 319,693.25	\$ 341,898.28	\$ 364,103.32	\$ 386,308.35	\$ 408,513.39	\$ 430,718.42	\$ 452,923.46

Tabla 56. Flujo de efectivo año 2 escenario tendencial.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 3

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 452,923.46	\$ 336,173.91	\$ 325,419.24	\$ 380,257.81	\$ 404,401.60	\$ 428,545.38	\$ 452,689.17	\$ 476,832.95	\$ 500,976.74	\$ 525,120.53	\$ 549,264.32	\$ 573,408.11	\$ 628,246.68
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 130,904.17	\$ 130,904.17	\$ 87,269.45	\$ 87,269.45	\$ 87,269.45	\$ 87,269.45	\$ 87,269.45	\$ 87,269.45	\$ 87,269.45	\$ 87,269.45	\$ 130,904.17	\$ 130,904.17
Total de Efectivo	\$ 452,923.46	\$ 467,078.08	\$ 456,323.42	\$ 467,527.25	\$ 491,671.05	\$ 515,814.83	\$ 539,958.62	\$ 564,102.40	\$ 588,246.19	\$ 612,389.98	\$ 636,533.77	\$ 704,312.29	\$ 759,150.85
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 6,131.39	\$ 6,205.47	\$ 6,280.46	\$ 6,356.35	\$ 6,433.15	\$ 6,510.89	\$ 6,589.56	\$ 6,669.18	\$ 6,749.77	\$ 6,831.33	\$ 6,913.87	\$ 6,997.42
Intereses bancarios	\$ -	\$ 3,316.71	\$ 3,242.63	\$ 3,167.64	\$ 3,091.76	\$ 3,014.95	\$ 2,937.22	\$ 2,858.54	\$ 2,778.92	\$ 2,698.33	\$ 2,616.77	\$ 2,534.23	\$ 2,450.68
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18
Nómina operativa	\$ -	\$ 3,224.24	\$ 3,224.24	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 3,224.24	\$ 3,224.24
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 32,242.41	\$ 32,242.41	\$ 21,494.94	\$ 21,494.94	\$ 21,494.94	\$ 21,494.94	\$ 21,494.94	\$ 21,494.94	\$ 21,494.94	\$ 21,494.94	\$ 32,242.41	\$ 32,242.41
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 3,224.24	\$ 3,224.24	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 2,149.49	\$ 3,224.24	\$ 3,224.24
Transporte	\$ -	\$ 128.97	\$ 128.97	\$ 85.98	\$ 85.98	\$ 85.98	\$ 85.98	\$ 85.98	\$ 85.98	\$ 85.98	\$ 85.98	\$ 128.97	\$ 128.97
IVA por pagar	\$ 116,749.55	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas para ali	\$ -	\$ 15,368.88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 10,747.47	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 35,769.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de ofi	\$ -	\$ 3,009.29	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 698.59	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 116,749.55	\$ 141,658.84	\$ 76,065.61	\$ 63,125.66	\$ 63,125.67	\$ 63,125.66	\$ 63,125.67	\$ 63,125.66	\$ 63,125.66	\$ 63,125.66	\$ 63,125.66	\$ 76,065.61	\$ 76,065.61
Total Disponible	\$ 336,173.91	\$ 325,419.24	\$ 380,257.81	\$ 404,401.60	\$ 428,545.38	\$ 452,689.17	\$ 476,832.95	\$ 500,976.74	\$ 525,120.53	\$ 549,264.32	\$ 573,408.11	\$ 628,246.68	\$ 683,085.24

Tabla 57. Flujo de efectivo año 3 escenario tendencial.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 4

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 683,085.24	\$ 518,179.23	\$ 536,707.38	\$ 626,503.61	\$ 684,478.58	\$ 742,453.55	\$ 800,428.52	\$ 858,403.48	\$ 916,378.45	\$ 974,353.42	\$ 1,032,328.39	\$ 1,090,303.35	\$ 1,180,099.58
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 180,944.47	\$ 180,944.47	\$ 135,708.35	\$ 135,708.35	\$ 135,708.35	\$ 135,708.35	\$ 135,708.35	\$ 135,708.35	\$ 135,708.35	\$ 135,708.35	\$ 180,944.47	\$ 180,944.47
Total de Efectivo	\$ 683,085.24	\$ 699,123.71	\$ 717,651.85	\$ 762,211.97	\$ 820,186.94	\$ 878,161.90	\$ 936,136.87	\$ 994,111.84	\$ 1,052,086.81	\$ 1,110,061.77	\$ 1,168,036.74	\$ 1,271,247.82	\$ 1,361,044.06
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 7,081.97	\$ 7,167.54	\$ 7,254.15	\$ 7,341.80	\$ 7,430.52	\$ 7,520.30	\$ 7,611.17	\$ 7,703.14	\$ 7,796.22	\$ 7,890.43	\$ 7,985.77	\$ 8,082.26
Intereses bancarios	\$ -	\$ 2,366.13	\$ 2,280.56	\$ 2,193.95	\$ 2,106.30	\$ 2,017.58	\$ 1,927.80	\$ 1,836.93	\$ 1,744.96	\$ 1,651.88	\$ 1,557.68	\$ 1,462.33	\$ 1,365.84
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61
Nómina operativa	\$ -	\$ 4,456.76	\$ 4,456.76	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 4,456.76	\$ 4,456.76
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 44,567.60	\$ 44,567.60	\$ 33,425.70	\$ 33,425.70	\$ 33,425.70	\$ 33,425.70	\$ 33,425.70	\$ 33,425.70	\$ 33,425.70	\$ 33,425.70	\$ 44,567.60	\$ 44,567.60
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 4,456.76	\$ 4,456.76	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57	\$ 4,456.76	\$ 4,456.76
Transporte	\$ -	\$ 178.27	\$ 178.27	\$ 133.70	\$ 133.70	\$ 133.70	\$ 133.70	\$ 133.70	\$ 133.70	\$ 133.70	\$ 133.70	\$ 178.27	\$ 178.27
IVA por pagar	\$ 155,418.58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ 9,487.42	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas para alm	\$ -	\$ 19,200.51	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 11,141.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 37,081.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de ofic	\$ -	\$ 3,119.73	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 724.22	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 164,906.01	\$ 162,416.33	\$ 91,148.24	\$ 77,733.39	\$ 77,733.39	\$ 77,733.39	\$ 77,733.39	\$ 77,733.39	\$ 77,733.39	\$ 77,733.39	\$ 77,733.40	\$ 91,148.24	\$ 91,148.24
Total Disponible	\$ 518,179.23	\$ 536,707.38	\$ 626,503.61	\$ 684,478.58	\$ 742,453.55	\$ 800,428.52	\$ 858,403.48	\$ 916,378.45	\$ 974,353.42	\$ 1,032,328.39	\$ 1,090,303.35	\$ 1,180,099.58	\$ 1,269,895.82

Tabla 58. Flujo de efectivo año 4 escenario tendencial.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 5

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 1,269,895.82	\$ 1,007,463.58	\$ 1,072,438.80	\$ 1,220,817.48	\$ 1,369,196.17	\$ 1,517,574.85	\$ 1,665,953.54	\$ 1,814,332.21	\$ 1,962,710.90	\$ 2,111,089.59	\$ 2,259,468.27	\$ 2,407,846.96	\$ 2,556,225.64
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42	\$ 234,481.42
Total de Efectivo	\$ 1,269,895.82	\$ 1,241,944.99	\$ 1,306,920.21	\$ 1,455,298.90	\$ 1,603,677.59	\$ 1,752,056.27	\$ 1,900,434.96	\$ 2,048,813.63	\$ 2,197,192.32	\$ 2,345,571.00	\$ 2,493,949.69	\$ 2,642,328.38	\$ 2,790,707.06
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 8,179.92	\$ 8,278.76	\$ 8,378.80	\$ 8,480.04	\$ 8,582.51	\$ 8,686.22	\$ 8,791.17	\$ 8,897.40	\$ 9,004.91	\$ 9,113.72	\$ 9,223.84	\$ 9,335.30
Intereses bancarios	\$ -	\$ 1,268.18	\$ 1,169.34	\$ 1,069.30	\$ 968.06	\$ 865.59	\$ 761.89	\$ 656.93	\$ 550.70	\$ 443.19	\$ 334.38	\$ 224.26	\$ 112.80
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28
Nómina operativa	\$ -	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04	\$ 57,754.04
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40	\$ 5,775.40
Transporte	\$ -	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02	\$ 231.02
IVA por pagar	\$ 233,701.14	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ 28,731.11	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de árboles y urnas para alm	\$ -	\$ 23,696.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 11,141.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 44,580.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de ofici	\$ -	\$ 3,234.23	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 750.80	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 262,432.24	\$ 169,506.20	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73	\$ 86,102.74	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73	\$ 86,102.73
Total Disponible	\$ 1,007,463.58	\$ 1,072,438.80	\$ 1,220,817.48	\$ 1,369,196.17	\$ 1,517,574.85	\$ 1,665,953.54	\$ 1,814,332.21	\$ 1,962,710.90	\$ 2,111,089.59	\$ 2,259,468.27	\$ 2,407,846.96	\$ 2,556,225.64	\$ 2,704,604.33

Tabla 59. Flujo de efectivo año 5 escenario tendencial.

Conclusiones del Flujo de Efectivo en el Escenario Tendencial.

- Durante los años de análisis, en todos los meses existió el ingreso suficiente para solventar los costos mensuales de operación, incluso en aquellos en los que los ingresos son menores al ser un mercado con una demanda cíclica y no constante.
- Es fundamental que la empresa tenga el capital suficiente al inicio de cada periodo ya que se incurren en costos que requieren ser adquiridos en el primer mes de operación.
- Debido a las características de los proveedores seleccionados y descritos en el Estudio Técnico, los pagos a éstos se realizan con base en los servicios vendidos, como consecuencia es incrementando el efectivo en la organización al únicamente adquirir insumos con certeza de ser utilizados, reduciendo el costo del almacén y haciéndolo más eficiente.
- El margen para el canal de distribución se ha representado en el flujo de efectivo en relación directa con en el número de servicios vendidos mensualmente, sin embargo, las salidas de dinero se realizarán con base en los términos acordados con cada canal de distribución.
- Al inicio de operaciones se tendría la capacidad solventar los costos fijos de la empresa durante dos meses sin requerir la inyección de más capital o de adquirir deuda y con la venta anual de cuatro servicios, la organización podría sostener los costos fijos y los costos variables correspondientes durante el primer año de operaciones.

Indicadores Financieros en Escenario Tendencial

Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio es un método de Planeación Financiera, que tiene por objeto, proyectar el nivel de ventas netas que necesita una empresa, para no perder no ganar, en una economía con estabilidad de precios, para tomar decisiones y alcanzar objetivos. (Moreno, 2000)⁹²

Para determinar el punto de equilibrio en unidades y en dinero se utilizarán los siguientes datos:

- Costo Fijo Anual.
- Costo Variable Unitario.
- Precio de Venta.

La Tabla 60 señala los puntos de equilibrio en los cinco años de operación.

Punto de Equilibrio en Escenario Tendencial			No. De servicios
Año 1	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$161,134.37</u> \$35,000.00-\$11,860.31	7 \$243,724.24
Año 2	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$497,971.25</u> \$36,284.50-\$12,640.44	21 \$764,193.41
Año 3	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$508,834.39</u> \$37,616.14 -\$13,084.66	21 \$780,237.67
Año 4	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$517,290.23</u> \$38,996.65- \$13,510.95	21 \$791,525.57
Año 5	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$278,629.72</u> \$40,427.83- \$13,973.59	11 \$425,806.79

Tabla 60. Punto de equilibrio en los primeros 5 años de operación en el escenario tendencial.

Las ventas esperadas de cada año de operación superan al punto de equilibrio, lo que indica que la empresa obtendrá ganancias desde el año uno.

⁹² (Moreno, 2000), *Planeación Financiera*, Ed. PEMA, México, 2000.

El incremento entre el año uno y año dos se debe a dos factores: El pago de la propiedad a adquirir y los intereses a terceros. Dichos elementos son determinantes para que los puntos de equilibrio siguientes se mantengan en 21 servicios.

Cuando la organización no tiene deuda el punto de equilibrio presenta una disminución sustancial como se demuestra en el año cinco; Este indicador ha reforzado la decisión de conservar la utilidad de los primeros años de operación para reinvertir en la expansión de la empresa al ser la opción con el menor costo para la organización.

Liquidez Inmediata (Prueba Ácida)

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.⁹³

Para el cálculo de la ratio se utiliza la siguiente formula:

$$\text{Ratio de liquidez} = (\text{Activo corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo corriente.}$$

La Tabla 61. Resume las ratios de liquidez en el escenario tendencial.

Liquidez en Escenario Tendencial		
Ratio de liquidez		Análisis
Año 1	4.74	<p>Valor óptimo: Igual o mayor a 1.</p> <p>Como se observa en la columna izquierda, los años analizados cuentan con la liquidez inmediata suficiente para hacer frente a sus obligaciones sin recurrir a la venta de los inventarios.</p> <p>La relación alta que se tiene respecto a la liquidez se debe a la carencia de reparto de utilidades para los socios y la total falta deudas con los proveedores y acreedores.</p> <p>Por cada peso que se adeuda se cuenta con los valores de las ratios en cada año en caso de requerir liquidar las obligaciones.</p>
Año 2	3.37	
Año 3	3.78	
Año 4	4.61	
Año 5	6.02	

Tabla 61. Liquidez en los primeros 5 años de operación en el escenario tendencial.

⁹³ (Debitoor, s.f.), <https://debitoor.es/glosario/definicion-liquidez>, consultado el día 22 de mayo del 2018 a las 21:02 hrs.

Solvencia

La solvencia es la capacidad de una organización para cumplir con todas sus obligaciones de pago, independientemente de cuando tenga que afrontarlas: tanto si es de forma inmediata como en un momento posterior.⁹⁴

La fórmula utilizada para obtener la solvencia de la empresa es:

$$\text{Ratio de solvencia} = \text{Activo} / \text{Pasivo}$$

La siguiente tabla muestra los resultados obtenidos.

Solvencia en Escenario Tendencial		
Ratio de solvencia		Análisis
Año 1	1.28	Valor óptimo: mayor a 1.50 El año uno de operación presenta un valor por debajo del óptimo, lo que significa que existe un exceso de deuda, sin embargo, al observar el comportamiento de los años posteriores, se determina la solvencia y por ende la capacidad de hacer frente a las deudas de la empresa. Para el año 5, se cuenta con una ratio sumamente amplia, lo que indica un exceso en los activos improductivos, por lo tanto, es necesario invertir en proyectos que generen riqueza para la organización.
Año 2	1.74	
Año 3	2.88	
Año 4	6.15	
Año 5	8.42	

Tabla 62. Solvencia en los primeros 5 años de operación en el escenario tendencial.

Rentabilidad Sobre la Inversión (ROI)

El rendimiento sobre la inversión es la medición de la cantidad ganada o perdida en una inversión que se expresa como porcentaje de la inversión inicial.⁹⁵

La fórmula para obtener el rendimiento es la siguiente:

$$\text{Inversión inicial} / \text{Ganancias} * 100$$

⁹⁴ (Debitoor, s.f.) <https://circulantis.com/blog/solvencia-financiera/> consultado el día 22 de mayo del 2018 a las 22:08 hrs.

⁹⁵ (Parker, 2018) <https://www.cuidatudinero.com/13162637/que-es-el-rendimiento-sobre-inversion-roi> consultado el día 22 de mayo del 2018 a las 23:11 hrs.

La Tabla 63 muestra el resultado obtenido.

Cálculo de la Rentabilidad Sobre la Inversión	
Inversión Total Inicial	\$583,213.69
Utilidad	\$100,594.89
Resultado	17.25%

Tabla 63. Cálculo del ROI en escenario tendencial

Se concluye que la inversión en este escenario y con la utilidad pronosticada genera una rentabilidad del 17.25%.

Rentabilidad Sobre el Capital Contable (ROE)

La rentabilidad sobre el capital contable es la medición del rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.⁹⁶

Para obtener el rendimiento sobre el capital contable se realiza la siguiente operación:

Inversión total inicial/utilidad*100

Cálculo de la Rentabilidad sobre el Capital Contable	
Inversión Total Inicial	\$100,594.89
Utilidad	\$195,605.00
Resultado	51.43%

Tabla 64. Cálculo de ROE en escenario tendencial.

El resultado demuestra que la rentabilidad que ofrece este escenario es del 51.43%, dicho porcentaje es mayor al 20% requerido por el socio expresado en el costo promedio ponderado de capital.

⁹⁶ (Pymesyaautónomos, 2014) <https://www.pymesyaautonomos.com/administracion-finanzas/en-que-consiste-el-roe-y-para-que-sirve> consultado el día 22 de mayo del 2018 a las 23:49 hrs.

Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

Es la suma media ponderada de la deuda y el coste de los fondos propios de una sociedad obteniendo una tasa anual de descuento.⁹⁷

Dicha tasa de interés es utilizada para valorar empresas descontando los flujos de caja pronosticados con el coste de la deuda.

Para obtener el WACC y conociendo las tasas de interés solicitadas por cada rubro de financiamiento son las siguientes:

- Desglosar la instancia del financiamiento, la cantidad y la tasa de interés requerida.
- Obtener el porcentaje de participación de cada cantidad respecto al total de la deuda.
- Multiplicar cada porcentaje de participación por la tasa de interés correspondiente y sumar los resultados obtenidos.

La Tabla 65 muestra el procedimiento y el WACC obtenido para el proyecto de inversión; Cabe señalar que el resultado obtenido no varía en los escenarios analizados.

Cálculo del "WACC"				
		Tasa de interés.	% participación	i*participación
Acreeedores Bancarios	\$387,608.69	14.0%	31.27%	4.38%
Apoyo Gubernamental	\$75,105.00	0.0%	6.06%	0.00%
Patrimonio	\$120,500.00	20.0%	9.72%	1.94%
Deuda acon terceros	\$656,208.00	10%	52.94%	5.29%
Total de deuda	\$1,239,421.69			11.62%

Tabla 65. Cálculo del WACC en escenario tendencial.

Tasa de costo de deuda para el proyecto de inversión: 11.62%

⁹⁷ (Elnuevoempresario, s.f.) <https://elnuevoempresario.com/glosario/wacc> consultado el día 23 de mayo a las 12:03 hrs.

Periodo de Recuperación de Inversión (Pay Back)

El periodo de recuperación de la inversión se define como el tiempo requerido para recuperar el capital inicial de una inversión.⁹⁸

Para obtener el periodo de recuperación se realizan los siguientes pasos:

- En el periodo 0 se coloca la inversión total con signo negativo.
- En los periodos siguientes se acomodan los flujos de caja en el año correspondiente.
- Con la tasa de descuento obtenida en el WACC se trae a valor presente el flujo de caja de cada año.
- Se suma la caja ajustada a la inversión inicial y al saldo resultante en cada periodo como se muestra a continuación en la Tabla 66.

Cálculo de "Pay Back"			
		Tasa de Descuento	11.62%
Periodo	Caja Anual	Caja Ajustada	Caja Acumulada Ajustada
0	-\$583,213.69		-\$583,213.69
1	\$308,668.64	\$276,542.19	-\$306,671.50
2	\$452,923.46	\$405,782.88	\$99,111.38
3	\$683,085.24	\$611,989.26	\$711,100.64
4	\$1,269,895.82	\$1,137,724.20	\$1,848,824.84
5	\$2,704,604.33	\$2,423,107.27	\$4,271,932.11

Tabla 66. Cálculo de Pay Back escenario tendencial.

Se realiza la siguiente formula:

Año de la última caja negativa + último valor negativo / primera caja positiva.

Al realizar la operación el resultado es el siguiente:

$$\frac{1+306,671.50}{99,111.38}$$

Resultado= 1.76

Pay Back: 1 año 9 Meses y 2 días.

Tabla 67. Obtención del Pay Back.

⁹⁸ (Economipedia, s.f.) <https://economipedia.com/definiciones/payback.html> consultado el día 23 de mayo del 2018 a las 12:36 hrs.

Valor Presente Neto (VAN)

El Valor Presente Neto es el método que determina la viabilidad de un proyecto con base en los flujos proyectados y la inversión realizada.⁹⁹

Para obtener el valor presente neto se realiza el siguiente procedimiento:

- Colocar en el periodo 0 la inversión inicial y obtener los flujos de caja netos descontado la depreciación y amortización al flujo de caja.
- Utilizar la tasa de descuento del WACC a los valores netos.

El resultado obtenido se presenta a continuación en la Tabla 68.

Flujo Neto de Efectivo			
		Tasa de Descuento	11.62%
Periodo	Ingresos	Egresos	Neto
0		-\$583,213.69	-\$583,213.69
1	\$308,668.64		\$243,538.75
2	\$452,923.46		\$336,173.91
3	\$683,085.24		\$518,179.23
4	\$1,269,895.82		\$1,007,463.58
5	\$2,704,604.33		\$2,264,922.34
VAN		\$2,233,910.18	

Tabla 68. Obtención de los flujos netos de efectivo.

El VAN al ser superior a 0, determina la generación de valor sobre la inversión.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión, siendo el porcentaje de beneficio o pérdida para las cantidades que no se han retirado del proyecto.¹⁰⁰

Con base en los flujos netos de efectivo y la inversión inicial, se calcula la TIR.

TIR Escenario Tendencial	75.78%
---------------------------------	---------------

La TIR obtenida para el proyecto en el Escenario Tendencial es mayor a la tasa de descuento del WACC, por lo tanto, se concluye que la inversión genera valor.

⁹⁹ (Conexiónesan, 2017) <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/> consultado el día 28 de mayo del 2018 a las 16:46 hrs.

¹⁰⁰ (Economipedia, s.f.) <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html> consultado el día 23 de mayo del 2018 a las 1:41 hrs.

Análisis Financiero en el Escenario Pesimista

Las características de este escenario son las siguientes:

- Los costos variables están relacionados con las ventas, las cuales para este pronóstico son menores que en el escenario tendencial en más de un 50% anual.
- El capital aportado en el escenario tendencial para la campaña de publicidad previa al inicio de operaciones no se realizará en este escenario, el dinero se destinará a la cuenta de Banco como plan previsor en caso de requerirse para hacer frente a las obligaciones adquiridas ante las escasas ventas pronosticadas.
- El almacén ha sido minimizado, reduciéndolo, en comparación con el escenario tendencial, en un 66% además el margen destinado al canal de distribución, siendo éstas las Casas Funerarias, se redujo en un 20%.

A continuación, se presentan los costos fijos y variables en los que se incurrirán en el Escenario Pesimista en las Tablas 69 y 70.

Costos Fijos en el Escenario Pesimista	
Año.	Monto.
Año 1.	\$ 161,134.37
Año 2.	\$488,951.96
Año 3.	\$497,119.65
Año 4.	\$502,340.39
Año 5.	\$260,534.89

Tabla 69. Costo variable de los primeros 5 años de operación en el escenario optimista.

Costos Variables en el Escenario Pesimista	
Año.	Monto.
Año 1.	\$76,045.00
Año 2.	\$115,944.53
Año 3.	\$152,908.00
Año 4.	\$214,102.77
Año 5.	\$280,294.69

Tabla 70. Costo variable de los primeros 5 años de operación en el escenario optimista.

A continuación, se presentan los Estados Financieros referentes al Escenario Pesimista.

Estado de Resultados en Escenario Pesimista

Huitzil

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX (Expresado en pesos constantes, año 1)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 280,000.00
Costo de ventas	(8,162.50)
Utilidad bruta de ventas	\$ 271,837.50
Gtos. De distribución y ventas	(86,055.63)
Gtos. Administración	(89,416.62)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(184,092.94)
Utilidad de operación.	\$ 87,744.56
Costo integral de financiamiento	(54,071.17)
Utilidad antes de impuestos	\$ 33,673.39
Impuestos por pagar	\$ -
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 33,673.39
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 33,673.39
Elaboró	Autorizó

Tabla 71. Estado de resultados año 1 escenario pesimista.

Huitzil

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX (Expresado en pesos constantes, año 2)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 399,129.50
Costo de ventas	(9,830.78)
Utilidad bruta de ventas	\$ 389,298.72
Gtos. De distribución y ventas	(130,821.34)
Gtos. Administración	(92,372.78)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(231,814.81)
Utilidad de operación.	\$ 157,483.91
Costo integral de financiamiento	(80,619.58)
Utilidad antes de impuestos	\$ 76,864.34
Impuestos por pagar	\$ -
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 76,864.34
Utilidad del ejercicio anterior	\$ 33,673.39
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 110,537.73
Elaboró	Autorizó

Tabla 72. Estado de resultados año 2 escenario pesimista.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 3)

Cuenta		
Ventas totales	\$	526,625.98
Costo de ventas		(13,308.01)
Utilidad bruta de ventas	\$	513,317.97
Gtos. De distribución y ventas		(166,855.31)
Gtos. Administración		(95,537.52)
Gto. Instalación		(8,620.69)
Total de gtos. De operación		(271,013.52)
Utilidad de operación.	\$	242,304.44
Costo integral de financiamiento		(70,060.22)
Utilidad antes de impuestos	\$	172,244.23
Impuestos por pagar		(2,305.93)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$	169,938.30
Utilidad del ejercicio anterior	\$	110,537.73
Utilidad Neta del ejercicio	\$	280,476.03
Elaboró		Autorizó

Tabla 73. Estado de resultados año 3 escenario pesimista.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 4)

Cuenta		
Ventas totales	\$	740,936.42
Costo de ventas		(18,249.67)
Utilidad bruta de ventas	\$	722,686.75
Gtos. De distribución y ventas		(223,340.29)
Gtos. Administración		(98,818.41)
Gto. Instalación		(8,620.69)
Total de gtos. De operación		(330,779.40)
Utilidad de operación.	\$	391,907.36
Costo integral de financiamiento		(57,863.78)
Utilidad antes de impuestos	\$	334,043.58
Impuestos por pagar		(10,196.30)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$	323,847.28
Utilidad del ejercicio anterior	\$	280,476.03
Utilidad Neta del ejercicio	\$	604,323.31
Elaboró		Autorizó

Tabla 74. Estado de resultados año 4 escenario pesimista.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 5)

Cuenta		
Ventas totales	\$	970,267.94
Costo de ventas		(24,247.52)
Utilidad bruta de ventas	\$	946,020.42
Gtos. De distribución y ventas		(289,899.45)
Gtos. Administración		(101,357.64)
Gto. Instalación		(8,620.69)
Total de gtos. De operación		(399,877.78)
Utilidad de operación.	\$	546,142.64
Costo integral de financiamiento		(8,424.62)
Utilidad antes de impuestos	\$	537,718.02
Impuestos por pagar		(29,146.26)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$	508,571.76
Utilidad del ejercicio anterior	\$	604,323.31
Utilidad Neta del ejercicio	\$	1,112,895.07
Elaboró		Autorizó

Tabla 75. Estado de resultados año 5 escenario pesimista.

Conclusiones generales sobre el Estado de Resultados en el Escenario Tendencial:

- Durante los 5 años de proyección financiera, basada en el pronóstico de ventas pesimista, se obtiene utilidad neta desde el primer año de operación.
- La utilidad del ejercicio tuvo un crecimiento constante durante los años pronosticados obteniendo un crecimiento mayor en los años 4 y 5 debido a la disminución en el costo integral de financiamiento.
- El rubro que genera una mayor derogación es el Gasto de Distribución y Ventas debido, principalmente, al margen que se ha destinado al canal de distribución (Casas Funerarias) por servicio canalizado, el cual para este escenario representa el 22.85% del precio de venta.

Análisis Vertical del Escenario Pesimista

Cuenta	Porcentaje representativo con respecto a las ventas anuales				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales	100%	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	-2.92%	-2.46%	-2.53%	-2.46%	-2.50%
Utilidad bruta de ventas	97.08%	97.54%	97.47%	97.54%	97.50%
Gtos. De distribución y ventas	-30.73%	-32.78%	-31.68%	-30.14%	-29.88%
Gtos. Administración	-31.93%	-23.14%	-18.14%	-13.34%	-10.45%
Gto. Instalación	-3.08%	-2.16%	-1.64%	-1.16%	-0.89%
Total de gtos. De operación	-65.75%	-58.08%	-51.46%	-44.64%	-41.21%
Utilidad de operación.	31.34%	39.46%	46.01%	52.89%	56.29%
Costo integral de financiamiento	-19.31%	-20.20%	-13.30%	-7.81%	-0.87%
Utilidad antes de impuestos	12.03%	19.26%	32.71%	45.08%	55.42%
Impuestos por pagar	0%	0%	-0.44%	-1.38%	-3.00%
Utilidad del ejercicio	12.03%	19.26%	32.27%	43.71%	52.42%
Utilidad del ejercicio anterior	0%	8.44%	20.99%	37.85%	62.28%
Utilidad Neta del ejercicio	12.03%	27.69%	53.26%	81.56%	114.70%

Tabla76. Análisis vertical en escenario pesimista en los 5 primeros años de operación.

- Los gastos de distribución y ventas en el último año de operación representan el 29.88% respecto a las ventas, sin embargo, a pesar de ser menor al Escenario Tendencial, se debe analizar la reducción de los gastos en este rubro.
- Todas las derogaciones reducen su porcentaje a través de los años de operación respecto a las ventas de sus años correspondientes; Los gastos de administración presentaron una reducción de 21.48 puntos porcentuales, siendo este rubro el que presentó una disminución mayor respecto a las ventas de su año.
- Al igual que los costos y gastos, la utilidad presentan incremento con sus años de análisis.

Análisis Horizontal del Escenario Pesimista

Cuenta	Porcentaje de variación con base en el valor inmediato anterior			
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales	42.55%	31.94%	40.70%	30.95%
Costo de ventas	20.44%	35.37%	37.13%	32.87%
Utilidad bruta de ventas	43.21%	31.86%	40.79%	30.90%
Gtos. De distribución y ventas	52.02%	27.54%	33.85%	29.80%
Gtos. Administración	3.31%	3.43%	3.43%	2.57%
Total de gtos. De operación	25.92%	16.91%	22.05%	20.89%
Utilidad de operación.	79.48%	53.86%	61.74%	39.36%
Costo integral de financiamiento	49.10%	-13.10%	-17.41%	-85.44%
Utilidad antes de impuestos	128.26%	124.09%	93.94%	60.97%
Utilidad del ejercicio	128.26%	121.09%	90.57%	57.04%
Utilidad Neta del ejercicio	228.26%	153.74%	115.46%	84.16%

Tabla 77. Análisis horizontal del escenario pesimista en los 5 primeros años de operación.

- El crecimiento del costo de ventas es superior al de las ventas totales, sin embargo, presenta una tendencia a la baja. Los gastos de operación no son mayores al incremento en las ventas; Cuando se presenta una caída en los ingresos, el porcentaje de los gastos es proporcional.
- Los porcentajes de crecimiento en este escenario son sumamente volátiles. En el año 5 se puede apreciar márgenes más estables en cuanto al crecimiento en costos, ventas y utilidad del ejercicio.

Balance General del Escenario Pesimista

Huitzil			
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX			
(Expresado en pesos constantes, año 1)			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 22,426.44
Banco	\$ 198,388.66		
Almacén	\$ 524.57		
Total Activo Circulante	\$ 203,913.23	Total Pasivo Circulante	\$ 22,426.44
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 342,596.16
Mobiliario y Equipo	\$ 28,581.90	Documentos por pagar	\$ 656,208.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 998,804.16
Amortización	\$ 1,562.07	Total Pasivo	\$ 1,021,230.60
Total Activo Fijo	\$ 950,561.28	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 1,206.90	Utilidad del ejercicio	\$ 33,673.39
Patentes y Marcas	\$ 8,620.69	Total de Capital	\$ 229,278.39
Gto. De Instalación	\$ 86,206.90		
Total Activos Diferidos	\$ 96,034.48	Pasivo + Capital	\$ 1,250,508.99
Total	\$ 1,250,508.99		
Elaboró		Autorizó	

Tabla 78. Balance general año 1 escenario pesimista.

Huitzil			
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX			
(Expresado en pesos constantes, año 2)			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 55,905.99
Banco	\$ 34,055.95		
Almacén	\$ 2,490.73		
Total Activo Circulante	\$ 41,546.68	Total Pasivo Circulante	\$ 55,905.99
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 274,486.70
Mobiliario y Equipo	\$ 23,304.04	Documentos por pagar	\$ 437,472.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 711,958.70
Amortización	\$ 1,487.66	Total Pasivo	\$ 767,864.69
Total Activo Fijo	\$ 945,357.83	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 1,758.09	Utilidad del ejercicio	\$ 76,864.34
Patentes y Marcas	\$ 7,758.62	Utilidad ejercicio anterior	\$ 33,673.39
Gto. De Instalación	\$ 77,586.21	Total de Capital	\$ 306,142.73
Total Activos Diferidos	\$ 87,102.91		
Total	\$ 1,074,007.42	Pasivo + Capital	\$ 1,074,007.42
Elaboró		Autorizó	

Tabla 79. Balance general año 2 escenario pesimista.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 3)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 75,057.16
Banco	\$ -60,991.55	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 2,305.93
Almacén	\$ 5,640.85		
Total Activo Circulante	\$ -50,350.70	Total Pasivo Circulante	\$ 77,363.09
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 195,817.86
Mobiliario y Equipo	\$ 18,026.18	Documentos por pagar	\$ 218,736.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 414,553.86
Amortización	\$ 1,510.62	Total Pasivo	\$ 491,916.95
Total Activo Fijo	\$ 940,057.01	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 2,429.60	Utilidad del ejercicio	\$ 169,938.30
Patentes y Marcas	\$ 6,896.55	Utilidad ejercicio anterior	\$ 110,537.73
Gto. De Instalación	\$ 68,965.52	Total de Capital	\$ 476,081.03
Total Activos Diferidos	\$ 78,291.67		
Total	\$ 967,997.98	Pasivo + Capital	\$ 967,997.98
	Elaboró		Autorizó

Tabla 80. Balance general año 3 escenario pesimista.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 4)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 108,176.89
Banco	\$ 4,688.44	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 10,196.30
Almacén	\$ 9,305.23		
Total Activo Circulante	\$ 18,993.67	Total Pasivo Circulante	\$ 118,373.19
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 104,952.59
Mobiliario y Equipo	\$ 12,748.33		
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 104,952.59
Amortización	\$ 1,534.43	Total Pasivo	\$ 223,325.78
Total Activo Fijo	\$ 934,755.35	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 3,125.76	Utilidad del ejercicio	\$ 323,847.28
Patentes y Marcas	\$ 6,034.48	Utilidad ejercicio anterior	\$ 280,476.03
Gto. De Instalación	\$ 60,344.83	Total de Capital	\$ 799,928.31
Total Activos Diferidos	\$ 69,505.07		
Total	\$ 1,023,254.09	Pasivo + Capital	\$ 1,023,254.09
	Elaboró		Autorizó

Tabla 81. Balance general año 4 escenario pesimista.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 5)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00		
Banco	\$ 471,405.38		
Almacén	\$ 14,134.29	Iva por Pagar	\$ 143,090.18
Total Activo Circulante	\$ 490,539.67	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 29,146.26
<hr/>		<hr/>	
Activo no Circulante		Total Pasivo Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00		\$ 172,236.44
Mobiliario y Equipo	\$ 7,470.47		
Depreciación	\$ 13,898.55		
Amortización	\$ 1,559.10	Total Pasivo	\$ 172,236.44
Total Activo Fijo	\$ 929,452.82	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 3,847.46	Utilidad del ejercicio	\$ 508,571.76
Patentes y Marcas	\$ 5,172.41	Utilidad ejercicio anterior	\$ 604,323.31
Gto. De Instalación	\$ 51,724.14	Total de Capital	\$ 1,308,500.07
Total Activos Diferidos	\$ 60,744.02		
Total	\$ 1,480,736.51	Pasivo + Capital	\$ 1,480,736.51

Elaboró

Autorizó

Tabla 82. Balance general año 5 escenario pesimista.

Conclusiones del Balance General en el Escenario Pesimista.

- La cuenta de caja se mantiene fija durante los periodos analizados.
- El capital social continúa siendo el mismo que al inicio de operaciones ya que la utilidad generada a lo largo de los cinco años de operación se ha decidido mantener para futuras inversiones o para hacer frente a las obligaciones.
- La aportación del socio en el banco con este escenario se destinaria para el pago de los pasivos en el año 3 ante la caída de ventas respecto al año 2, teniendo como consecuente un saldo negativo en esta cuenta.
- Como se observa en los balances generales, la única deuda de la empresa es el crédito adquirido para el inicio de operaciones, no se requeriría de una inyección de capital mayor a la destinada en el inicio de operaciones.

Flujo de Efectivo del Escenario Pesimista

	Huitzil												
	Flujo de Efectivo año 1												
	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial		\$ 131,948.34	\$ 151,661.74	\$ 171,375.14	\$ 191,088.54	\$ 175,477.44	\$ 190,426.34	\$ 174,815.24	\$ 189,764.14	\$ 174,153.04	\$ 189,101.94	\$ 173,490.84	\$ 188,439.74
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00	\$ -	\$ 40,600.00	\$ -	\$ 40,600.00	\$ -	\$ 40,600.00	\$ -	\$ 40,600.00	\$ 40,600.00
Préstamo Bancario	\$ 387,608.67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportación Gubernamental	\$ 75,105.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportación de los Socios	\$ 105,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Efectivo	\$ 567,713.67	\$ 172,548.34	\$ 192,261.74	\$ 211,975.14	\$ 191,088.54	\$ 216,077.44	\$ 190,426.34	\$ 215,415.24	\$ 189,764.14	\$ 214,753.04	\$ 189,101.94	\$ 214,090.84	\$ 229,039.74
Salidas de Efectivo													
Acreedores Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,764.50	\$ 4,822.07	\$ 4,880.33	\$ 4,939.30	\$ 4,998.99	\$ 5,059.39	\$ 5,120.53	\$ 5,182.40	\$ 5,245.02
Intereses bancarios	\$ -	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,626.03	\$ 4,567.77	\$ 4,508.80	\$ 4,449.11	\$ 4,388.71	\$ 4,327.57	\$ 4,265.70	\$ 4,203.08
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00
Nómina operativa	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ -	\$ 8,000.00	\$ -	\$ 8,000.00	\$ -	\$ 8,000.00	\$ -	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Transporte	\$ -	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ -	\$ 40.00	\$ -	\$ 40.00	\$ -	\$ 40.00	\$ -	\$ 40.00	\$ 40.00
Doc.pagar a corto plazo	\$ 281,232.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de árboles y urnas para a	\$ 1,700.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de mobiliario y equipo	\$ 15,175.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adecuaciones	\$ 100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Registro de Marca	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de of	\$ 1,400.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad impresa	\$ 15,933.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ 325.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 435,765.33	\$ 20,886.60	\$ 20,886.60	\$ 20,886.60	\$ 15,611.10	\$ 25,651.10	\$ 15,611.10	\$ 25,651.10	\$ 15,611.10	\$ 25,651.10	\$ 15,611.10	\$ 25,651.10	\$ 25,651.10
Total Disponible	\$ 131,948.34	\$ 151,661.74	\$ 171,375.14	\$ 191,088.54	\$ 175,477.44	\$ 190,426.34	\$ 174,815.24	\$ 189,764.14	\$ 174,153.04	\$ 189,101.94	\$ 173,490.84	\$ 188,439.74	\$ 203,388.64

Tabla 83. Flujo de efectivo año 1 escenario pesimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 2

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 203,388.64	\$180,962.20	\$ 129,364.36	\$ 124,034.65	\$ 87,023.38	\$ 81,693.66	\$ 76,363.95	\$ 71,034.23	\$ 65,704.51	\$ 60,374.80	\$ 55,045.08	\$ 49,715.36	\$ 44,385.65
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ -	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02	\$ 42,090.02
Total de Efectivo	\$ 203,388.64	\$223,052.22	\$ 171,454.38	\$ 124,034.65	\$ 129,113.40	\$ 123,783.68	\$ 118,453.97	\$ 113,124.25	\$ 107,794.53	\$102,464.82	\$ 97,135.10	\$ 91,805.38	\$ 86,475.67
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 5,308.40	\$ 5,372.54	\$ 5,437.46	\$ 5,503.16	\$ 5,569.66	\$ 5,636.96	\$ 5,705.07	\$ 5,774.01	\$ 5,843.78	\$ 5,914.39	\$ 5,985.85	\$ 6,058.18
Intereses bancarios	\$ -	\$ 4,139.70	\$ 4,075.56	\$ 4,010.64	\$ 3,944.94	\$ 3,878.44	\$ 3,811.14	\$ 3,743.03	\$ 3,674.09	\$ 3,604.32	\$ 3,533.71	\$ 3,462.25	\$ 3,389.92
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98
Nómina operativa	\$ -	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ -	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ -	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60	\$ 8,293.60
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ -	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70	\$ 1,036.70
Transporte	\$ -	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ -	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ 41.47	\$ 41.47
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas para :	\$ -	\$ 2,280.74	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 10,367.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 32,169.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de o	\$ -	\$ 1,451.38	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IVA por pagar	\$ 22,426.44	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 22,426.44	\$ 93,687.86	\$ 47,419.74	\$ 37,011.27	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74	\$ 47,419.74
Total Disponible	\$ 180,962.20	\$129,364.36	\$ 124,034.65	\$ 87,023.38	\$ 81,693.66	\$ 76,363.95	\$ 71,034.23	\$ 65,704.51	\$ 60,374.80	\$ 55,045.08	\$ 49,715.36	\$ 44,385.65	\$ 39,055.93

Tabla 84. Flujo de efectivo año 2 escenario pesimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 3

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 39,055.93	-\$ 16,850.06	-\$ 73,263.72	-\$ 44,820.95	-\$ 49,222.43	-\$ 53,623.93	-\$ 58,025.42	-\$ 62,426.91	-\$ 66,828.40	-\$ 71,229.88	-\$ 75,631.37	-\$ 80,032.86	-\$ 51,590.08
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 43,634.72	\$ 87,269.45	\$ 43,634.72	\$ 43,634.72	\$ 43,634.72	\$ 43,634.72	\$ 43,634.72	\$ 43,634.72	\$ 43,634.72	\$ 43,634.72	\$ 87,269.45	\$ 43,634.72
Total de Efectivo	\$ 39,055.93	\$ 26,784.67	\$ 14,005.72	-\$ 1,186.22	-\$ 5,587.71	-\$ 9,989.20	-\$ 14,390.69	-\$ 18,792.19	-\$ 23,193.67	-\$ 27,595.16	-\$ 31,996.65	\$ 7,236.59	-\$ 7,955.36
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 6,131.39	\$ 6,205.47	\$ 6,280.46	\$ 6,356.35	\$ 6,433.15	\$ 6,510.89	\$ 6,589.56	\$ 6,669.18	\$ 6,749.77	\$ 6,831.33	\$ 6,913.87	\$ 6,997.42
Intereses bancarios	\$ -	\$ 3,316.71	\$ 3,242.63	\$ 3,167.64	\$ 3,091.76	\$ 3,014.95	\$ 2,937.22	\$ 2,858.54	\$ 2,778.92	\$ 2,698.33	\$ 2,616.77	\$ 2,534.23	\$ 2,450.68
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18
Nómina operativa	\$ -	\$ 1,074.75	\$ 2,149.49	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 2,149.49	\$ 1,074.75
Comisión al canal de distribuc	\$ -	\$ 8,597.98	\$ 17,195.95	\$ 8,597.98	\$ 8,597.98	\$ 8,597.98	\$ 8,597.98	\$ 8,597.98	\$ 8,597.98	\$ 8,597.98	\$ 8,597.98	\$ 17,195.95	\$ 8,597.98
Árboles y Placas para servic	\$ -	\$ 1,074.75	\$ 2,149.49	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 1,074.75	\$ 2,149.49	\$ 1,074.75
Transporte	\$ -	\$ 42.99	\$ 85.98	\$ 42.99	\$ 42.99	\$ 42.99	\$ 42.99	\$ 42.99	\$ 42.99	\$ 42.99	\$ 42.99	\$ 85.98	\$ 42.99
IVA por pagar	\$ 55,905.99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas pa	\$ -	\$ 3,654.14	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 10,747.47	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 35,769.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles d	\$ -	\$ 1,504.65	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 336.93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 55,905.99	\$ 100,048.39	\$ 58,826.67	\$ 48,036.21	\$ 48,036.22	\$ 48,036.21	\$ 48,036.22	\$ 48,036.21	\$ 48,036.21	\$ 48,036.21	\$ 48,036.21	\$ 58,826.67	\$ 48,036.21
Total Disponible	-\$ 16,850.06	-\$ 73,263.72	-\$ 44,820.95	-\$ 49,222.43	-\$ 53,623.93	-\$ 58,025.42	-\$ 62,426.91	-\$ 66,828.40	-\$ 71,229.88	-\$ 75,631.37	-\$ 80,032.86	-\$ 51,590.08	-\$ 55,991.57

Tabla 85. Flujo de efectivo año 3 escenario pesimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 4

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	-\$ 55,991.57	-\$ 133,354.66	-\$156,778.37	-\$ 92,118.26	-\$ 95,557.45	-\$ 98,996.64	-\$ 102,435.83	-\$105,875.02	-\$ 109,314.21	-\$112,753.40	-\$116,192.59	-\$119,631.79	-\$ 54,971.68
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 90,472.24	\$135,708.35	\$ 45,236.12	\$ 45,236.12	\$ 45,236.12	\$ 45,236.12	\$ 45,236.12	\$ 45,236.12	\$ 45,236.12	\$ 45,236.12	\$135,708.35	\$ 135,708.35
Total de Efectivo	-\$ 55,991.57	-\$ 42,882.42	-\$ 21,070.01	-\$ 46,882.14	-\$ 50,321.33	-\$ 53,760.52	-\$ 57,199.71	-\$ 60,638.90	-\$ 64,078.09	-\$ 67,517.28	-\$ 70,956.47	\$ 16,076.56	\$ 80,736.67
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 7,081.97	\$ 7,167.54	\$ 7,254.15	\$ 7,341.80	\$ 7,430.52	\$ 7,520.30	\$ 7,611.17	\$ 7,703.14	\$ 7,796.22	\$ 7,890.43	\$ 7,985.77	\$ 8,082.26
Intereses bancarios	\$ -	\$ 2,366.13	\$ 2,280.56	\$ 2,193.95	\$ 2,106.30	\$ 2,017.58	\$ 1,927.80	\$ 1,836.93	\$ 1,744.96	\$ 1,651.88	\$ 1,557.68	\$ 1,462.33	\$ 1,365.84
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61
Nómina operativa	\$ -	\$ 2,228.38	\$ 3,342.57	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57
Comisión al canal de distribuc	\$ -	\$ 17,827.04	\$ 26,740.56	\$ 8,913.52	\$ 8,913.52	\$ 8,913.52	\$ 8,913.52	\$ 8,913.52	\$ 8,913.52	\$ 8,913.52	\$ 8,913.52	\$ 26,740.56	\$ 26,740.56
Árboles y Placas para servicio	\$ -	\$ 2,228.38	\$ 3,342.57	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 1,114.19	\$ 3,342.57	\$ 3,342.57
Transporte	\$ -	\$ 89.14	\$ 133.70	\$ 44.57	\$ 44.57	\$ 44.57	\$ 44.57	\$ 44.57	\$ 44.57	\$ 44.57	\$ 44.57	\$ 133.70	\$ 133.70
IVA por pagar	\$ 75,057.16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ 2,305.93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas pa	\$ -	\$ 4,250.68	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 11,141.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 37,081.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles d	\$ -	\$ 1,559.87	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 77,363.09	\$ 113,895.94	\$ 71,048.25	\$ 48,675.31	\$ 48,675.31	\$ 48,675.31	\$ 48,675.31	\$ 48,675.31	\$ 48,675.31	\$ 48,675.31	\$ 48,675.32	\$ 71,048.25	\$ 71,048.25
Total Disponible	-\$ 133,354.66	-\$ 156,778.37	-\$ 92,118.26	-\$ 95,557.45	-\$ 98,996.64	-\$102,435.83	-\$ 105,875.02	-\$109,314.21	-\$ 112,753.40	-\$116,192.59	-\$119,631.79	-\$ 54,971.68	\$ 9,688.43

Tabla 86. Flujo de efectivo año 4 escenario pesimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 5

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 9,688.43	-\$ 108,684.76	-\$ 47,344.56	\$ 77,285.67	\$ 96,018.07	\$ 114,750.48	\$ 133,482.89	\$ 152,215.29	\$ 170,947.70	\$ 189,680.10	\$ 208,412.51	\$ 227,144.92	\$ 351,775.14
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 187,585.13	\$ 187,585.13	\$ 46,896.28	\$ 46,896.28	\$ 46,896.28	\$ 46,896.28	\$ 46,896.28	\$ 46,896.28	\$ 46,896.28	\$ 46,896.28	\$ 187,585.13	\$ 187,585.13
Total de Efectivo	\$ 9,688.43	\$ 78,900.37	\$ 140,240.58	\$ 124,181.95	\$ 142,914.36	\$ 161,646.77	\$ 180,379.17	\$ 199,111.57	\$ 217,843.98	\$ 236,576.39	\$ 255,308.80	\$ 414,730.06	\$ 539,360.28
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 8,179.92	\$ 8,278.76	\$ 8,378.80	\$ 8,480.04	\$ 8,582.51	\$ 8,686.22	\$ 8,791.17	\$ 8,897.40	\$ 9,004.91	\$ 9,113.72	\$ 9,223.84	\$ 9,335.30
Intereses bancarios	\$ -	\$ 1,268.18	\$ 1,169.34	\$ 1,069.30	\$ 968.06	\$ 865.59	\$ 761.89	\$ 656.93	\$ 550.70	\$ 443.19	\$ 334.38	\$ 224.26	\$ 112.80
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28
Nómina operativa	\$ -	\$ 4,620.32	\$ 4,620.32	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 4,620.32	\$ 4,620.32
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 36,962.59	\$ 36,962.59	\$ 9,240.65	\$ 9,240.65	\$ 9,240.65	\$ 9,240.65	\$ 9,240.65	\$ 9,240.65	\$ 9,240.65	\$ 9,240.65	\$ 36,962.59	\$ 36,962.59
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 4,620.32	\$ 4,620.32	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 1,155.08	\$ 4,620.32	\$ 4,620.32
Transporte	\$ -	\$ 184.81	\$ 184.81	\$ 46.20	\$ 46.20	\$ 46.20	\$ 46.20	\$ 46.20	\$ 46.20	\$ 46.20	\$ 46.20	\$ 184.81	\$ 184.81
IVA por pagar	\$ 108,176.89	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ 10,196.30	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de árboles y urnas para alm	\$ -	\$ 5,601.71	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 11,141.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 44,580.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de ofici	\$ -	\$ 1,617.11	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 349.29	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 118,373.19	\$ 126,244.93	\$ 62,954.91	\$ 28,163.88	\$ 28,163.88	\$ 28,163.88	\$ 28,163.89	\$ 28,163.88	\$ 28,163.88	\$ 28,163.88	\$ 28,163.88	\$ 62,954.91	\$ 62,954.91
Total Disponible	-\$ 108,684.76	-\$ 47,344.56	\$ 77,285.67	\$ 96,018.07	\$ 114,750.48	\$ 133,482.89	\$ 152,215.29	\$ 170,947.70	\$ 189,680.10	\$ 208,412.51	\$ 227,144.92	\$ 351,775.14	\$ 476,405.37

Tabla 87. Flujo de efectivo año 5 escenario pesimista.

Conclusiones del Flujo de Efectivo en el Escenario Pesimista.

- Durante los dos primeros años de operación, en todos los meses existió el ingreso suficiente para solventar los costos fijos mensuales de operación, incluso en aquellos en los que los ingresos son menores al ser un mercado con una demanda cíclica y no constante.
- En el año 3 se registra un saldo negativo, dicha situación se debe a los costos y gastos de ese año y al pago de intereses del año anterior, por lo tanto, con estas condiciones y a partir de este periodo hasta el año 4 se declararía pérdida fiscal de tal modo que no se pagarían los intereses teniendo los saldos de banco en 0.
- Es fundamental que la empresa tenga el capital suficiente al inicio de cada periodo ya que se incurren en costos que requieren ser adquiridos en el primer mes de operación.
- Debido a las características de los proveedores seleccionados y descritos en el Estudio Técnico, los pagos a éstos se realizan con base en los servicios vendidos, como consecuencia, es incrementando el efectivo en la organización al únicamente adquirir insumos con certeza de ser utilizados, reduciendo el costo del almacén y haciéndolo más eficiente.
- Al inicio de operaciones se tendría la capacidad solventar los costos fijos de la empresa durante dos meses sin requerir la inyección de más capital o de adquirir deuda y con la venta anual de cuatro servicios, la organización podría sostener los costos fijos y los costos variables correspondientes durante el primer año de operaciones.

Indicadores Financieros en Escenario Pesimista

Punto de Equilibrio

La Tabla 88 muestra los puntos de equilibrio en el escenario pesimista.

Punto de equilibrio en Escenario Tendencial			No. De servicios
Año 1	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$161,134.37</u> \$35,000.00-\$4,752.81	5 \$186,453.79
Año 2	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$488,951.96</u> \$36,284.50-\$5,270.21	16 \$572,038.73
Año 3	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$497,119.65</u> \$37,616.14 -\$5,461.00	15 \$581,546.90
Año 4	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$502,340.39</u> \$38,996.65- \$5,352.57	16 \$582,259.69
Año 5	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$260,534.89</u> \$40,427.83- \$4,671.58	7 \$294,573.95

Tabla 88. Punto de equilibrio en los primeros 5 años de operación en el escenario pesimista.

Las ventas esperadas de los años 1,4 y 5 de operación superan al punto de equilibrio, sin embargo, los años 2 y 3 presentan ventas por debajo, sin embargo, con el saldo en bancos de los años posteriores y el capital destinado al plan de previsión, es posible la continuidad en la operación de la empresa.

El incremento entre el año uno y año dos se debe a dos factores: El pago de la propiedad a adquirir y los intereses a terceros. Dichos elementos son determinantes para que los puntos de equilibrio siguientes se mantengan en 16 servicios.

Cuando la organización no tiene deuda el punto de equilibrio presenta una disminución sustancial como se demuestra en el año cinco además en este periodo el saldo en bancos se habría incrementado y la capacidad instalada no se saturaría, por lo tanto, en los años posteriores se tendría un mayor saldo para realizar una expansión.

Liquidez

Liquidez en Escenario Pesimista

Ratio de liquidez		Análisis
Año 1	9.07	Valor óptimo: igual o mayor a 1. En el escenario pesimista se puede observar la gran fluctuación en cuanto a liquidez en los años de análisis. Dicha volatilidad es consecuencia de factores descritos con anterioridad, como lo son, el pago de intereses y capital de los préstamos, ventas escasas y pago de impuestos. Si bien existe una caída en la liquidez en los tres primeros años, a partir del 4 periodo de operación se registra una tendencia al alza. En el año 5 se cuenta con una ratio de liquidez por encima del valor óptimo de tal modo que Por cada peso que se adeuda se cuenta con 2.77 pesos afrontar las obligaciones de la empresa.
Año 2	0.70	
Año 3	-0.58	
Año 4	0.24	
Año 5	2.77	

Tabla 89. Liquidez en los primeros 5 años de operación en el escenario pesimista.

Solvencia

Solvencia en Escenario Pesimista

Ratio de solvencia		Análisis
Año 1	1.22	Valor óptimo: mayor a 1.50 Durante los primeros años de operación, los ratios de solvencia presentan valores por debajo del óptimo, lo que significa que existe un exceso de deuda, teniendo un estado crítico en el año 3 en donde la capacidad solvente esta cercana a 0. En los años 4 y 5, al igual que en la liquidez, comienza un periodo de recuperación con ratios altos en solvencia, en la cual se puede comenzar a plantear proyectos de inversión para la organización.
Año 2	1.40	
Año 3	0.15	
Año 4	4.58	
Año 5	8.60	

Tabla 90. Solvencia en los primeros 5 años de operación en el escenario pesimista.

Rentabilidad Sobre la Inversión (ROI)

Para el Escenario Pesimista la rentabilidad obtenida se muestra en la siguiente tabla:

Cálculo de la Rentabilidad sobre la Inversión	
Inversión Total Inicial	\$583,213.69
Utilidad	\$33,673.39
Resultado	5.77%

Tabla 91. Cálculo del ROI en escenario pesimista.

Debido a la evidente diferencia entre las utilidades del escenario pesimista y el escenario tendencial, la rentabilidad sobre la inversión presenta una diferencia de 11.48 puntos porcentuales, sin embargo, el proyecto sigue ofreciendo un porcentaje positivo.

Rentabilidad Sobre el Capital Contable (ROE)

Con los datos requeridos para su determinación, se presentan los resultados en la Tabla 92.

Cálculo de la Rentabilidad sobre el Capital Contable	
Inversión Total Inicial	\$33,673.39
Utilidad	\$195,605.00
Resultado	17.21%

Tabla 92. Cálculo del ROE en escenario pesimista.

La rentabilidad que ofrece este escenario es del 17.21%, con una diferencia de 34.22 puntos porcentuales respecto al escenario tendencial, dicho porcentaje es menor al 20% requerido por los socios, expresado en el costo promedio ponderado de capital, por lo tanto, se debe evaluar si la rentabilidad sobre el capital contable tiene el atractivo suficiente para realizar la inversión con las características de este escenario.

Periodo de Recuperación de Inversión (Pay Back)

Características en el cálculo del Periodo de Recuperación:

- Los años 3 y 4 presenta un flujo caja 0 al declarar pérdida fiscal.
- El WACC utilizado es el calculado en el Escenario Tendencial ya que el costo de promedio de la deuda es indiferente a los pronósticos desarrollados.

Para la obtención del tiempo en el cual se recupera la inversión, se realizan las siguientes operaciones desarrolladas en la Tabla 93.

Cálculo de "Pay Back"			
		Tasa de Descuento	11.62%
Periodo	Caja Anual	Caja Ajustada	Caja Acumulada Ajustada
0	-\$583,213.69		-\$583,213.69
1	\$203,388.64	\$182,219.81	-\$400,993.88
2	\$39,055.93	\$34,990.96	-\$366,002.92
3	\$ -	\$ -	-\$366,002.92
4	\$ -	\$ -	-\$366,002.92
5	\$476,405.37	\$426,820.77	\$60,817.85

Tabla 93. Cálculo de Pay Back en escenario pesimista.

Posteriormente se realiza la siguiente formula:

Año de la última caja negativa + último valor negativo / primera caja positiva.

El resultado es el siguiente:

$$4 + 366,002.92 / 426,820.77$$

$$\text{Resultado} = 4.86$$

4 años 11 Meses y 24 días.

Tabla 94. Obtención de Pay back.

Valor Presente Neto (VAN)

En la Tabla 95 se realiza el proceso para obtener el valor presente neto.

Flujo Neto de Efectivo Escenario Pesimista			
		Tasa de Descuento	11.62%
Periodo	Ingresos	Egresos	Neto
0		-\$583,213.69	-\$583,213.69
1	\$203,388.64		\$180,962.20
2	\$39,055.93		\$39,055.93
3	-\$55,991.57		\$ -
4	\$9,688.43		\$ -
5	\$476,405.37		\$476,405.37
	VAN	-\$114,744.39	

Tabla 95. Obtención de los flujos netos de efectivo.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR en Escenario Pesimista	4.89%
----------------------------	--------------

La TIR obtenida para el proyecto en el Escenario Pesimista es menor a la tasa de descuento del WACC, además, el valor del VAN es negativo, lo cual significa que, en los primeros años de operación con los flujos de caja pronosticados, el proyecto de inversión no genera valor para los accionistas, sin embargo, existen las siguientes condiciones a futuro:

- En el año 5 se observa un incremento sustancial en flujo neto de efectivo.
- Los ingresos muestran una franca recuperación desde el periodo 4.
- La empresa no tendrá deuda para el año 6.

Por lo tanto, se pronostica que, a partir del sexto periodo, se tendría una VAN positiva y una TIR más cercana a la tasa de descuento del WACC.

Análisis Financiero en el Escenario Optimista

Las características de este escenario son las siguientes:

- Los costos variables están relacionados con las ventas, las cuales para este pronóstico son mayores que en el escenario tendencial en más de un 25% anual.
- La campaña de publicidad previa al inicio de operaciones se realizará como en el Escenario Tendencial.
- El almacén se incrementaría en comparación con el Escenario Tendencial en un 10% además el margen destinado al canal de distribución será del 29%.

A continuación, se presentan los costos fijos y variables en los que se incurrirán en el escenario optimista.

Costos Fijos en el Escenario Optimista	
Año.	Monto.
Año 1.	\$ 161,134.37
Año 2.	\$499,007.95
Año 3.	\$509,909.13
Año 4.	\$518,404.42
Año 5.	\$279,207.26

Tabla 96. Costo variable de los primeros 5 años de operación en el escenario optimista.

Costos Variables en el Escenario Optimista	
Año.	Monto.
Año 1.	\$286,085.00
Año 2.	\$452,923.86
Año 3.	\$754,574.42
Año 4.	\$1,119,811.19
Año 5.	\$1,758,916.73

Tabla 97. Costo variable de los primeros 5 años de operación en el escenario optimista.

Estado de Resultados Escenario Optimista

Huitzil

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX (Expresado en pesos constantes, año 1)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 840,000.00
Costo de ventas	(24,221.00)
Utilidad bruta de ventas	\$ 815,779.00
Gtos. De distribución y ventas	(378,695.63)
Gtos. Administración	(91,516.62)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(478,832.94)
Utilidad de operación.	\$ 336,946.06
Costo integral de financiamiento	(54,071.17)
Utilidad antes de impuestos	\$ 282,874.89
Impuestos por pagar	\$ -
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 282,874.89
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 282,874.89
Elaboró	Autorizó

Tabla 98. Estado de resultados año 1 escenario optimista.

Huitzil

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX (Expresado en pesos constantes, año 2)

Cuenta	
Ventas totales	\$ 1,306,242.00
Costo de ventas	(32,847.30)
Utilidad bruta de ventas	\$ 1,273,394.70
Gtos. De distribución y ventas	(439,757.94)
Gtos. Administración	(94,249.56)
Gto. Instalación	(8,620.69)
Total de gtos. De operación	(542,628.19)
Utilidad de operación.	\$ 730,766.50
Costo integral de financiamiento	(80,619.58)
Utilidad antes de impuestos	\$ 650,146.93
Impuestos por pagar	\$ -
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$ 650,146.93
Utilidad del ejercicio anterior	\$ 282,874.89
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 933,021.82
Elaboró	Autorizó

Tabla 99. Estado de resultados año 2 escenario optimista.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 3)

Cuenta		
Ventas totales	\$	2,181,736.19
Costo de ventas		(54,785.22)
Utilidad bruta de ventas	\$	2,126,950.96
Gtos. De distribución y ventas		(719,017.27)
Gtos. Administración		(97,483.18)
Gto. Instalación		(8,620.69)
Total de gtos. De operación		(825,121.15)
Utilidad de operación.	\$	1,301,829.82
Costo integral de financiamiento		(70,060.22)
Utilidad antes de impuestos	\$	1,231,769.60
Impuestos por pagar		(19,504.41)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$	1,212,265.19
Utilidad del ejercicio anterior	\$	933,021.82
Utilidad Neta del ejercicio	\$	2,145,287.01
Elaboró		Autorizó

Tabla 100. Estado de resultados año 3 escenario optimista.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 4)

Cuenta		
Ventas totales	\$	3,236,722.24
Costo de ventas		(82,981.23)
Utilidad bruta de ventas	\$	3,153,741.01
Gtos. De distribución y ventas		(1,052,921.68)
Gtos. Administración		(100,835.48)
Gto. Instalación		(8,620.69)
Total de gtos. De operación		(1,162,377.85)
Utilidad de operación.	\$	1,991,363.17
Costo integral de financiamiento		(57,863.78)
Utilidad antes de impuestos	\$	1,933,499.39
Impuestos por pagar		(72,735.91)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$	1,860,763.48
Utilidad del ejercicio anterior	\$	2,145,287.01
Utilidad Neta del ejercicio	\$	4,006,050.49
Elaboró		Autorizó

Tabla 101. Estado de resultados año 4 escenario optimista.

Huitzil
Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 5)

Cuenta		
Ventas totales	\$	5,093,906.67
Costo de ventas		(128,844.29)
Utilidad bruta de ventas	\$	4,965,062.38
Gtos. De distribución y ventas		(1,646,056.81)
Gtos. Administración		(103,448.74)
Gto. Instalación		(8,620.69)
Total de gtos. De operación		(1,758,126.24)
Utilidad de operación.	\$	3,206,936.14
Costo integral de financiamiento		(8,424.62)
Utilidad antes de impuestos	\$	3,198,511.52
Impuestos por pagar		(167,468.71)
Utilidad (perdida) del ejercicio	\$	3,031,042.81
Utilidad del ejercicio anterior	\$	4,006,050.49
Utilidad Neta del ejercicio	\$	7,037,093.30
Elaboró		Autorizó

Tabla 102. Estado de resultados año 5 escenario optimista.

Conclusiones generales sobre el Estado de Resultados en el escenario Optimista:

- Durante los 5 años de proyección financiera, basada en el pronóstico de ventas optimista, se obtiene utilidad neta desde el primer año de operación.
- La utilidad del ejercicio tuvo un crecimiento constante durante los años pronosticados superando las ganancias del año anterior en cada ejercicio anual.
- El rubro que genera una mayor derogación es el Gasto de Distribución y Ventas debido, principalmente, al margen que se ha destinado al canal de distribución (Casas Funerarias) por servicio canalizado, el cual representa el 29% del precio de venta.
- El costo de ventas en el año 5 es superior al resto de los costos y gastos en un 40.76%, lo que reafirma la necesidad de ajustar dicho rubro.

Análisis Vertical del Escenario Optimista

Cuenta	Porcentaje representativo con respecto a las ventas anuales.				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales	100%	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	-2.88%	-2.51%	-2.51%	-2.56%	-2.53%
Utilidad bruta de ventas	97.012%	97.49%	97.49%	97.44%	97.47%
Gtos. De distribución y ventas	-45.08%	-33.67%	-32.96%	-32.53%	-32.31%
Gtos. Administración	-10.89%	-7.22%	-4.47%	-3.12%	-2.03%
Gto. Instalación	-1.03%	-0.66%	-0.40%	-0.27%	-0.17%
Total de gtos. De operación	-57.00%	-41.54%	-37.82%	-35.91%	-34.51%
Utilidad de operación.	40.11%	55.94%	59.67%	61.52%	62.96%
Costo integral de financiamiento	-6.44%	-6.17%	-3.21%	-1.79%	-0.17%
Utilidad antes de impuestos	33.68%	49.77%	56.46%	59.74%	62.79%
Impuestos por pagar	0%	0%	-0.89%	-2.25%	-3.39%
Utilidad del ejercicio	33.68%	49.77%	55.56%	57.49%	59.50%
Utilidad del ejercicio anterior	0%	21.66%	42.77%	66.28%	78.64%
Utilidad Neta del ejercicio	33.68%	71.43%	98.33%	123.77%	138.15%

Tabla 103. Análisis vertical en escenario optimista en los primeros 5 años de operación.

- Los gastos de operación en el último año representan el 34.51% respecto a las ventas por lo tanto se debe analizar la reducción de los gastos en este rubro.
- Todas las derogaciones reducen su porcentaje a través de los años de operación respecto a las ventas de sus años correspondientes. Los gastos de administración presentaron una reducción de 8.86 puntos porcentuales, siendo este rubro el que presentó una disminución mayor respecto a las ventas de su año.
- La utilidad presenta un incremento en los años de análisis de 2% a partir del periodo dos.

Análisis Horizontal del Escenario Optimista

Cuenta	Porcentaje de variación con base en el valor inmediato anterior.			
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales	55.51%	67.02%	48.36%	57.38%
Costo de ventas	35.61%	66.79%	51.47%	55.27%
Utilidad bruta de ventas	56.10%	67.03%	48.28%	57.43%
Gtos. De distribución y ventas	16.12%	63.50%	46.44%	56.33%
Gtos. Administración	2.99%	3.43%	3.44%	2.59%
Total de gtos. De operación	13.32%	52.06%	40.87%	51.25%
Utilidad de operación.	116.88%	78.15%	52.97%	61.04%
Costo integral de financiamiento	49.10%	-13.10%	-17.41%	-85.44%
Utilidad antes de impuestos	129.84%	89.46%	56.97%	65.43%
Utilidad del ejercicio	129.84%	86.46%	53.49%	62.89%
Utilidad Neta del ejercicio	229.84%	129.93%	86.74%	75.66%

Tabla 104. Análisis horizontal del escenario optimista en los 5 primeros años de operación.

- El costo de ventas tiene un incremento similar a las ventas totales, sin embargo, no es superior.
- Los gastos de operación presentan un mayor incremento entre periodos que las ventas totales, lo que señala la importancia de realizar ajustes correctivos.
- La utilidad del ejercicio es superior al crecimiento presentado por los costos y gastos en los años de análisis.

Balance General del Escenario Optimista

Huitzil			
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX			
(Expresado en pesos constantes, año 1)			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 108,619.54
Banco	\$ 530,648.66		
Almacén	\$ 4,552.27		
Total Activo Circulante	\$ 540,200.93	Total Pasivo Circulante	\$ 108,619.54
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 342,596.16
Mobiliario y Equipo	\$ 28,581.90	Documentos por pagar	\$ 656,208.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 998,804.16
Amortización	\$ 3,662.07	Total Pasivo	\$ 1,107,423.70
Total Activo Fijo	\$ 948,461.28	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 2,413.79	Utilidad del ejercicio	\$ 282,874.89
Patentes y Marcas	\$ 8,620.69	Total de Capital	\$ 478,479.89
Gto. De Instalación	\$ 86,206.90		
Total Activos Diferidos	\$ 97,241.38		
Total	\$ 1,585,903.59	Pasivo + Capital	\$ 1,585,903.59
Elaboró		Autorizó	

Tabla 105. Balance general año 1 escenario optimista.

Huitzil			
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX			
(Expresado en pesos constantes, año 2)			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 195,881.94
Banco	\$ 985,338.03		
Almacén	\$ 15,187.38		
Total Activo Circulante	\$ 1,005,525.41	Total Pasivo Circulante	\$ 195,881.94
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 274,486.70
Mobiliario y Equipo	\$ 23,304.04	Documentos por pagar	\$ 437,472.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 711,958.70
Amortización	\$ 3,364.45	Total Pasivo	\$ 907,840.64
Total Activo Fijo	\$ 943,481.04	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 2,116.17	Utilidad del ejercicio	\$ 650,146.93
Patentes y Marcas	\$ 7,758.62	Utilidad ejercicio anterior	\$ 282,874.89
Gto. De Instalación	\$ 77,586.21	Total de Capital	\$ 1,128,626.82
Total Activos Diferidos	\$ 87,461.00		
Total	\$ 2,036,467.45	Pasivo + Capital	\$ 2,036,467.45
Elaboró		Autorizó	

Tabla 106. Balance general año 2 escenario optimista.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 3)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 331,380.59
Banco	\$ 2,055,786.52	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 19,504.41
Almacén	\$ 29,362.92		
Total Activo Circulante	\$ 2,090,149.44	Total Pasivo Circulante	\$ 350,885.00
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 195,817.86
Mobiliario y Equipo	\$ 18,026.18	Documentos por pagar	\$ 218,736.00
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 414,553.86
Amortización	\$ 3,456.29	Total Pasivo	\$ 765,438.86
Total Activo Fijo	\$ 938,111.35	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 2,208.01	Utilidad del ejercicio	\$ 1,212,265.19
Patentes y Marcas	\$ 6,896.55	Utilidad ejercicio anterior	\$ 933,021.82
Gto. De Instalación	\$ 68,965.52	Total de Capital	\$ 2,340,892.01
Total Activos Diferidos	\$ 78,070.08	Pasivo + Capital	\$ 3,106,330.87
Total	\$ 3,106,330.87		

Elaboró

Autorizó

Tabla 107. Balance general año 3 escenario optimista.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 4)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 495,236.13
Banco	\$ 3,821,283.71	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 72,735.91
Almacén	\$ 46,875.60		
Total Activo Circulante	\$ 3,873,159.31	Total Pasivo Circulante	\$ 567,972.04
Activo no Circulante		Pasivo no Circulante	
Terreno	\$ 937,440.00	Acreedores Bancarios	\$ 104,952.59
Mobiliario y Equipo	\$ 12,748.33		
Depreciación	\$ 13,898.55	Total de pasivo I.p.	\$ 104,952.59
Amortización	\$ 3,551.49	Total Pasivo	\$ 672,924.63
Total Activo Fijo	\$ 932,738.28	Capital Contable	
Diferidos		Capital Social	\$ 195,605.00
Papelería	\$ 2,303.22	Utilidad del ejercicio	\$ 1,860,763.48
Patentes y Marcas	\$ 6,034.48	Utilidad ejercicio anterior	\$ 2,145,287.01
Gto. De Instalación	\$ 60,344.83	Total de Capital	\$ 4,201,655.49
Total Activos Diferidos	\$ 68,682.53	Pasivo + Capital	\$ 4,874,580.13
Total	\$ 4,874,580.13		

Elaboró

Autorizó

Tabla 108. Balance general año 4 escenario optimista.

Huitzil
Balance General del 1 de enero al 31 de diciembre del 20XX
(Expresado en pesos constantes, año 5)

Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Caja	\$ 5,000.00	Iva por Pagar	\$ 783,823.04
Banco	\$ 7,124,528.52	Impuestos por pagar (ISR)	\$ 167,468.71
Almacén	\$ 67,801.33		
Total Activo Circulante	\$ 7,197,329.85	Total Pasivo Circulante	\$ 951,291.75
Activo no Circulante		Total Pasivo	
Terreno	\$ 937,440.00		\$ 951,291.75
Mobiliario y Equipo	\$ 7,470.47	Capital Contable	
Depreciación	\$ 13,898.55	Capital Social	\$ 195,605.00
Amortización	\$ 3,650.20	Utilidad del ejercicio	\$ 3,031,042.81
Total Activo Fijo	\$ 927,361.73	Utilidad ejercicio anterior	\$ 4,006,050.49
Diferidos		Total de Capital	\$ 7,232,698.30
Papelería	\$ 2,401.92		
Patentes y Marcas	\$ 5,172.41	Pasivo + Capital	\$ 8,183,990.06
Gto. De Instalación	\$ 51,724.14		
Total Activos Diferidos	\$ 59,298.47		
Total	\$ 8,183,990.06		

Elaboró

Autorizó

Tabla 109. Balance general año 5 escenario optimista.

Conclusiones del Balance General en el Escenario Tendencial.

- La cuenta de caja se mantiene fija durante los periodos analizados.
- El capital social continúa siendo el mismo que al inicio de operaciones ya que la utilidad generada a lo largo de los cinco años de operación se ha decidido mantener para la expansión requerida en el periodo 5.
- Las únicas obligaciones en el pasivo circulante son el pago de impuestos, por lo cual se concluye un correcto manejo en el pago a proveedores y de documentos a corto plazo.
- Como se observa en los balances generales, la única deuda de la empresa es el crédito adquirido para el inicio de operaciones; Los flujos de efectivo son suficientes para hacer frente a las obligaciones adquiridas en los años de operación proyectadas.

Flujo de Efectivo del Escenario Optimista

	Huitzil												
	Flujo de Efectivo año 1												
	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial		\$ 23,248.34	\$ 69,521.74	\$ 115,795.14	\$ 162,068.54	\$ 203,577.44	\$ 245,086.34	\$ 286,595.24	\$ 328,104.14	\$ 369,613.04	\$ 411,121.94	\$ 452,630.84	\$ 494,139.74
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00	\$ 81,200.00
Préstamo Bancario	\$ 387,608.67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportación Gubernamental	\$ 75,105.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportación de los Socios	\$ 105,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Efectivo	\$ 567,713.67	\$ 104,448.34	\$ 150,721.74	\$ 196,995.14	\$ 243,268.54	\$ 284,777.44	\$ 326,286.34	\$ 367,795.24	\$ 409,304.14	\$ 450,813.04	\$ 492,321.94	\$ 533,830.84	\$ 575,339.74
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,764.50	\$ 4,822.07	\$ 4,880.33	\$ 4,939.30	\$ 4,998.99	\$ 5,059.39	\$ 5,120.53	\$ 5,182.40	\$ 5,245.02
Intereses bancarios	\$ -	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,683.60	\$ 4,626.03	\$ 4,567.77	\$ 4,508.80	\$ 4,449.11	\$ 4,388.71	\$ 4,327.57	\$ 4,265.70	\$ 4,203.08
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00	\$ 163.00
Nómina operativa	\$ -	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Comisión al canal de distribució	\$ -	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Transporte	\$ -	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00
Campaña de Publicidad	\$ 100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ 281,232.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de árboles y urnas par:	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de mobiliario y equipo	\$ 15,175.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adecuaciones	\$ 100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Registro de Marca	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de	\$ 2,800.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad impresa	\$ 15,933.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ 325.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 544,465.33	\$ 34,926.60	\$ 34,926.60	\$ 34,926.60	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10	\$ 39,691.10
Total Disponible	\$ 23,248.34	\$ 69,521.74	\$ 115,795.14	\$ 162,068.54	\$ 203,577.44	\$ 245,086.34	\$ 286,595.24	\$ 328,104.14	\$ 369,613.04	\$ 411,121.94	\$ 452,630.84	\$ 494,139.74	\$ 535,648.64

Tabla 110. Flujo de efectivo año 1 escenario optimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 2

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 535,648.64	\$ 427,029.10	\$ 479,609.24	\$ 590,638.73	\$ 612,843.77	\$ 635,048.81	\$ 657,253.84	\$ 679,458.88	\$ 701,663.91	\$ 723,868.95	\$ 746,073.98	\$ 768,279.02	\$ 879,308.51
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 210,450.10	\$ 210,450.10	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 84,180.04	\$ 210,450.10	\$ 210,450.10
Total de Efectivo	\$ 535,648.64	\$ 637,479.20	\$ 690,059.34	\$ 674,818.77	\$ 697,023.81	\$ 719,228.85	\$ 741,433.88	\$ 763,638.92	\$ 785,843.95	\$ 808,048.99	\$ 830,254.02	\$ 978,729.12	\$ 1,089,758.61
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 5,308.40	\$ 5,372.54	\$ 5,437.46	\$ 5,503.16	\$ 5,569.66	\$ 5,636.96	\$ 5,705.07	\$ 5,774.01	\$ 5,843.78	\$ 5,914.39	\$ 5,985.85	\$ 6,058.18
Intereses bancarios	\$ -	\$ 4,139.70	\$ 4,075.56	\$ 4,010.64	\$ 3,944.94	\$ 3,878.44	\$ 3,811.14	\$ 3,743.03	\$ 3,674.09	\$ 3,604.32	\$ 3,533.71	\$ 3,462.25	\$ 3,389.92
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20	\$ 6,220.20
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98	\$ 168.98
Nómina operativa	\$ -	\$ 5,183.50	\$ 5,183.50	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 5,183.50	\$ 5,183.50
Comisión al canal de distribuc	\$ -	\$ 51,835.00	\$ 51,835.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 20,734.00	\$ 51,835.00	\$ 51,835.00
Árboles y Placas para servicic	\$ -	\$ 5,183.50	\$ 5,183.50	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 2,073.40	\$ 5,183.50	\$ 5,183.50
Transporte	\$ -	\$ 207.34	\$ 207.34	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 82.94	\$ 207.34	\$ 207.34
IVA por pagar	\$ 108,619.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas pa	\$ -	\$ 12,336.73	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 10,367.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 32,169.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles c	\$ -	\$ 2,902.76	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 673.86	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 108,619.54	\$ 157,869.95	\$ 99,420.61	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 61,975.00	\$ 99,420.61	\$ 99,420.61
Total Disponible	\$ 427,029.10	\$ 479,609.24	\$ 590,638.73	\$ 612,843.77	\$ 635,048.81	\$ 657,253.84	\$ 679,458.88	\$ 701,663.91	\$ 723,868.95	\$ 746,073.98	\$ 768,279.02	\$ 879,308.51	\$ 990,338.00

Tabla 111. Flujo de efectivo año 2 escenario optimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 3

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 990,338.00	\$ 794,456.07	\$ 905,056.45	\$ 1,051,979.32	\$ 1,137,512.66	\$ 1,223,045.98	\$ 1,308,579.31	\$ 1,394,112.64	\$ 1,479,645.97	\$ 1,565,179.30	\$ 1,650,712.64	\$ 1,736,245.97	\$ 1,883,168.84
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 305,443.07	\$ 261,808.34	\$ 174,538.89	\$ 174,538.89	\$ 174,538.89	\$ 174,538.89	\$ 174,538.89	\$ 174,538.89	\$ 174,538.89	\$ 174,538.89	\$ 261,808.34	\$ 305,443.07
Total de Efectivo	\$ 990,338.00	\$ 1,099,899.13	\$ 1,166,864.79	\$ 1,226,518.22	\$ 1,312,051.55	\$ 1,397,584.87	\$ 1,483,118.21	\$ 1,568,651.53	\$ 1,654,184.86	\$ 1,739,718.20	\$ 1,825,251.53	\$ 1,998,054.31	\$ 2,188,611.91
Salidas de Efectivo													
Acreedores Bancarios	\$ -	\$ 6,131.39	\$ 6,205.47	\$ 6,280.46	\$ 6,356.35	\$ 6,433.15	\$ 6,510.89	\$ 6,589.56	\$ 6,669.18	\$ 6,749.77	\$ 6,831.33	\$ 6,913.87	\$ 6,997.42
Intereses bancarios	\$ -	\$ 3,316.71	\$ 3,242.63	\$ 3,167.64	\$ 3,091.76	\$ 3,014.95	\$ 2,937.22	\$ 2,858.54	\$ 2,778.92	\$ 2,698.33	\$ 2,616.77	\$ 2,534.23	\$ 2,450.68
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48	\$ 6,448.48
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18	\$ 175.18
Nómina operativa	\$ -	\$ 7,523.23	\$ 6,448.48	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 6,448.48	\$ 7,523.23
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 75,232.28	\$ 64,484.81	\$ 42,989.88	\$ 42,989.88	\$ 42,989.88	\$ 42,989.88	\$ 42,989.88	\$ 42,989.88	\$ 42,989.88	\$ 42,989.88	\$ 64,484.81	\$ 75,232.28
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 7,523.23	\$ 6,448.48	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 4,298.99	\$ 6,448.48	\$ 7,523.23
Transporte	\$ -	\$ 300.93	\$ 257.94	\$ 171.96	\$ 171.96	\$ 171.96	\$ 171.96	\$ 171.96	\$ 171.96	\$ 171.96	\$ 171.96	\$ 257.94	\$ 300.93
IVA por pagar	\$ 195,881.94	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas para alm	\$ -	\$ 16,443.63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 10,747.47	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 35,769.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de ofici	\$ -	\$ 3,009.29	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 1,047.88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 195,881.94	\$ 194,842.69	\$ 114,885.47	\$ 89,005.56	\$ 89,005.57	\$ 89,005.56	\$ 89,005.57	\$ 89,005.56	\$ 89,005.56	\$ 89,005.56	\$ 89,005.56	\$ 114,885.47	\$ 127,825.42
Total Disponible	\$ 794,456.07	\$ 905,056.45	\$ 1,051,979.32	\$ 1,137,512.66	\$ 1,223,045.98	\$ 1,308,579.31	\$ 1,394,112.64	\$ 1,479,645.97	\$ 1,565,179.30	\$ 1,650,712.64	\$ 1,736,245.97	\$ 1,883,168.84	\$ 2,060,786.49

Tabla 112. Flujo de efectivo año 3 escenario optimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 4

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 2,060,786.49	\$ 1,709,901.49	\$ 1,883,887.01	\$ 2,132,789.60	\$ 2,286,228.37	\$ 2,439,667.15	\$ 2,593,105.92	\$ 2,746,544.70	\$ 2,899,983.47	\$ 3,053,422.25	\$ 3,206,861.03	\$ 3,360,299.79	\$ 3,577,381.11
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 407,125.06	\$ 407,125.06	\$ 271,416.71	\$ 271,416.71	\$ 271,416.71	\$ 271,416.71	\$ 271,416.71	\$ 271,416.71	\$ 271,416.71	\$ 271,416.71	\$ 361,888.94	\$ 407,125.06
Total de Efectivo	\$ 2,060,786.49	\$ 2,117,026.56	\$ 2,291,012.08	\$ 2,404,206.30	\$ 2,557,645.08	\$ 2,711,083.86	\$ 2,864,522.63	\$ 3,017,961.41	\$ 3,171,400.18	\$ 3,324,838.96	\$ 3,478,277.73	\$ 3,722,188.74	\$ 3,984,506.17
Salidas de Efectivo													
Acreeedores Bancarios	\$ -	\$ 7,081.97	\$ 7,167.54	\$ 7,254.15	\$ 7,341.80	\$ 7,430.52	\$ 7,520.30	\$ 7,611.17	\$ 7,703.14	\$ 7,796.22	\$ 7,890.43	\$ 7,985.77	\$ 8,082.26
Intereses bancarios	\$ -	\$ 2,366.13	\$ 2,280.56	\$ 2,193.95	\$ 2,106.30	\$ 2,017.58	\$ 1,927.80	\$ 1,836.93	\$ 1,744.96	\$ 1,651.88	\$ 1,557.68	\$ 1,462.33	\$ 1,365.84
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61	\$ 181.61
Nómina operativa	\$ -	\$ 10,027.71	\$ 10,027.71	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 8,913.52	\$ 10,027.71
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 100,277.11	\$ 100,277.11	\$ 66,851.41	\$ 66,851.41	\$ 66,851.41	\$ 66,851.41	\$ 66,851.41	\$ 66,851.41	\$ 66,851.41	\$ 66,851.41	\$ 89,135.21	\$ 100,277.11
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 10,027.71	\$ 10,027.71	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 6,685.14	\$ 8,913.52	\$ 10,027.71
Transporte	\$ -	\$ 401.11	\$ 401.11	\$ 267.41	\$ 267.41	\$ 267.41	\$ 267.41	\$ 267.41	\$ 267.41	\$ 267.41	\$ 267.41	\$ 356.54	\$ 401.11
IVA por pagar	\$ 331,380.59	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ 19,504.41	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Doc.pagar a corto plazo	\$ -	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00	\$ 18,228.00
Intereses pagados a terceros	\$ -	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99	\$ 2,945.99
Compra de árboles y urnas para al	\$ -	\$ 20,314.70	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 11,141.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 37,081.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de of	\$ -	\$ 3,119.73	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 3,259.01	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 350,885.00	\$ 233,139.55	\$ 158,222.48	\$ 117,977.93	\$ 117,977.93	\$ 117,977.93	\$ 117,977.93	\$ 117,977.93	\$ 117,977.93	\$ 117,977.93	\$ 117,977.94	\$ 144,807.63	\$ 158,222.48
Total Disponible	\$ 1,709,901.49	\$ 1,883,887.01	\$ 2,132,789.60	\$ 2,286,228.37	\$ 2,439,667.15	\$ 2,593,105.92	\$ 2,746,544.70	\$ 2,899,983.47	\$ 3,053,422.25	\$ 3,206,861.03	\$ 3,360,299.79	\$ 3,577,381.11	\$ 3,826,283.69

Tabla 113. Flujo de efectivo año 4 escenario optimista.

Huitzil
Flujo de Efectivo año 5

	Preinicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Efectivo Inicial	\$ 3,826,283.69	\$ 3,258,311.65	\$ 3,583,994.39	\$ 3,996,285.96	\$ 4,276,621.08	\$ 4,556,956.21	\$ 4,837,291.33	\$ 5,117,626.45	\$ 5,397,961.57	\$ 5,678,296.70	\$ 5,958,631.83	\$ 6,238,966.95	\$ 6,684,247.63
Entradas de Efectivo													
Ventas	\$ -	\$ 609,651.69	\$ 609,651.69	\$ 422,066.55	\$ 422,066.55	\$ 422,066.55	\$ 422,066.55	\$ 422,066.55	\$ 422,066.55	\$ 422,066.55	\$ 422,066.55	\$ 656,547.97	\$ 656,547.97
Total de Efectivo	\$ 3,826,283.69	\$ 3,867,963.33	\$ 4,193,646.08	\$ 4,418,352.51	\$ 4,698,687.64	\$ 4,979,022.76	\$ 5,259,357.89	\$ 5,539,693.00	\$ 5,820,028.13	\$ 6,100,363.25	\$ 6,380,698.38	\$ 6,895,514.92	\$ 7,340,795.60
Salidas de Efectivo													
Acreedores Bancarios	\$ -	\$ 8,179.92	\$ 8,278.76	\$ 8,378.80	\$ 8,480.04	\$ 8,582.51	\$ 8,686.22	\$ 8,791.17	\$ 8,897.40	\$ 9,004.91	\$ 9,113.72	\$ 9,223.84	\$ 9,335.30
Intereses bancarios	\$ -	\$ 1,268.18	\$ 1,169.34	\$ 1,069.30	\$ 968.06	\$ 865.59	\$ 761.89	\$ 656.93	\$ 550.70	\$ 443.19	\$ 334.38	\$ 224.26	\$ 112.80
Nómina administrativa	\$ -	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49	\$ 6,930.49
Servicios de luz y agua	\$ -	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28	\$ 188.28
Nómina operativa	\$ -	\$ 15,016.05	\$ 15,016.05	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 16,171.13	\$ 16,171.13
Comisión al canal de distribución	\$ -	\$ 150,160.51	\$ 150,160.51	\$ 103,957.28	\$ 103,957.28	\$ 103,957.28	\$ 103,957.28	\$ 103,957.28	\$ 103,957.28	\$ 103,957.28	\$ 103,957.28	\$ 161,711.32	\$ 161,711.32
Árboles y Placas para servicios	\$ -	\$ 15,016.05	\$ 15,016.05	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 10,395.73	\$ 16,171.13	\$ 16,171.13
Transporte	\$ -	\$ 600.64	\$ 600.64	\$ 415.83	\$ 415.83	\$ 415.83	\$ 415.83	\$ 415.83	\$ 415.83	\$ 415.83	\$ 415.83	\$ 646.85	\$ 646.85
IVA por pagar	\$ 495,236.13	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ 72,735.91	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de árboles y urnas para	\$ -	\$ 24,274.08	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de prima de seguro	\$ -	\$ 11,141.90	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ 44,580.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compra de papelería y útiles de	\$ -	\$ 3,234.23	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abono para árboles	\$ -	\$ 3,378.61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Pagos	\$ 567,972.04	\$ 283,968.94	\$ 197,360.12	\$ 141,731.43	\$ 141,731.43	\$ 141,731.43	\$ 141,731.44	\$ 141,731.43	\$ 141,731.43	\$ 141,731.43	\$ 141,731.43	\$ 211,267.30	\$ 211,267.30
Total Disponible	\$ 3,258,311.65	\$ 3,583,994.39	\$ 3,996,285.96	\$ 4,276,621.08	\$ 4,556,956.21	\$ 4,837,291.33	\$ 5,117,626.45	\$ 5,397,961.57	\$ 5,678,296.70	\$ 5,958,631.83	\$ 6,238,966.95	\$ 6,684,247.63	\$ 7,129,528.30

Tabla 114. Flujo de efectivo año 5 escenario optimista.

Conclusiones del Flujo de Efectivo en el Escenario Tendencial.

- Durante los años de análisis, en todos los meses existió el ingreso suficiente para solventar los costos mensuales de operación, incluso en aquellos en los que los ingresos son menores al ser un mercado con una demanda cíclica y no constante.
- Es fundamental que la empresa tenga el capital suficiente al inicio de cada periodo ya que se incurren en costos que requieren ser adquiridos en el primer mes de operación, en este escenario, se cuenta con el efectivo para las derogaciones necesarias al inicio de cada periodo.
- Debido a las características de los proveedores seleccionados y descritos en el Estudio Técnico, los pagos a éstos se realizan con base en los servicios vendidos, como consecuencia, es incrementando el efectivo en la organización al únicamente adquirir insumos con certeza de ser utilizados, reduciendo el costo del almacén y haciéndolo más eficiente.
- El margen para el canal de distribución se ha representado en el flujo de efectivo en relación directa con en el número de servicios vendidos mensualmente, sin embargo, las salidas de dinero se realizarán con base en los términos acordados con cada canal de distribución.
- Al inicio de operaciones se tendría la capacidad solventar los costos fijos de la empresa durante dos meses sin requerir la inyección de más capital o de adquirir deuda y con la venta anual de cuatro servicios, la organización podría sostener los costos fijos y los costos variables correspondientes durante el primer año de operaciones.
- Para el año 5 se requiere la expansión del terreno debido a la saturación de la capacidad instalada, dicha adquisición se comenzaría a pagar en el sexto año, por lo tanto, no se ve reflejada en los estados financieros del último periodo de operación analizada.

Indicadores Financieros en Escenario Optimista

Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio en Escenario Optimista			No. De servicios
Año 1	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$161,134.37</u> \$35,000.00-\$17,880.31	9 \$186,453.79
Año 2	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$499,007.95</u> \$36,284.50-\$20,587.45	32 \$1,153,481.20
Año 3	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$509,909.13</u> \$37,616.14 -\$26,949.09	48 \$1,798,135.88
Año 4	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$518,404.42</u> \$38,996.65- \$27,995.28	48 \$1,837,592.09
Año 5	Costo Fijo Margen de C.	<u>\$279,207.26</u> \$40,427.83- \$29,315.28	25 \$1,015,765.23

Tabla 115. Punto de equilibrio en los primeros 5 años de operación en el escenario optimista.

Las ventas esperadas de cada año de operación superan al punto de equilibrio, lo que indica que la empresa obtendrá ganancias desde el año uno.

El incremento entre el año uno, año dos y año tres se debe a los siguientes factores: El pago de la propiedad a adquirir y los intereses a terceros, margen al canal de distribución, pago del crédito y sus intereses. Dichos elementos son determinantes para que los puntos de equilibrio sean 32 y 48.

Cuando la organización no tiene deuda el punto de equilibrio presenta una disminución sustancial como se demuestra en el año cinco, además, con el saldo en bancos la organización es apta para realizar el pago de la expansión necesitada en el año 5 sin la necesidad de recurrir a acreedores bancarios o terceros.

Liquidez

A continuación, se presentan las ratios de liquidez en la Tabla 116.

Liquidez en Escenario Optimista

Ratio de liquidez		Análisis
Año 1	4.93	Valor óptimo: igual o mayor a 1. Desde el primer año de operación el proyecto de inversión presenta ratios de liquidez altos sin recurrir a la venta de los inventarios. Las razones por las cuales se tiene una liquidez alta son las misma que en el Escenario Tendencial: La carencia de reparto de utilidades para los socios, incremento en las ventas y la total falta de deudas con los proveedores y acreedores. Por cada peso que se adeuda se cuenta con los valores de las ratios en cada año en caso de requerir liquidar las obligaciones.
Año 2	5.06	
Año 3	5.87	
Año 4	6.74	
Año 5	7.49	

Tabla 116. Liquidez en los primeros 5 años de operación en el escenario optimista.

Solvencia

Las ratios de la solvencia del proyecto en el Escenario Optimista se presentan en la Tabla 117.

Solvencia en Escenario Optimista

Ratio de solvencia		Análisis
Año 1	1.43	Valor óptimo: mayor a 1.50 El primer año de operación la ratio está por debajo del óptimo solicitado por .07 y en los años consecutivos se observa un crecimiento constante, incluso con los costos variables altos y la deuda a acreedores y terceros. Para el año 5, al igual que en el Escenario Tendencial, se cuenta con una ratio sumamente amplia, lo que indica un exceso en los activos improductivos, por lo tanto, es necesario invertir en proyectos que generen riqueza para la organización.
Año 2	2.24	
Año 3	4.06	
Año 4	7.24	
Año 5	8.60	

Tabla 117. Solvencia en los primeros 5 años de operación en el escenario optimista.

Rentabilidad Sobre la Inversión (ROI)

En la Tabla 118 se aprecia la rentabilidad obtenida en el Escenario Optimista.

Cálculo de la Rentabilidad sobre la Inversión	
Inversión Total Inicial	\$583,213.69
Utilidad	\$282,874.89
Resultado	48.50%

Tabla 118. Obtención del ROI en escenario optimista.

El incremento en la utilidad del primer año de operación eleva el porcentaje de rentabilidad en 31.25 puntos porcentuales en comparación con el Escenario Tendencial, convirtiéndolo en un proyecto con una rentabilidad mayor por la inversión dada.

Rentabilidad Sobre el Capital Contable (ROE)

A continuación, se presenta el cálculo de la rentabilidad sobre el capital contable.

Cálculo de la Rentabilidad sobre el Capital Contable	
Utilidad	\$282,874.89
Capital Contable	\$195,605.00
Resultado	144.62%

Tabla 119. Obtención del ROE en escenario optimista.

Como se observa en el resultado, el porcentaje de rentabilidad en este escenario es superior al 100%, lo que significa que, con las condiciones del Escenario Optimista, la rentabilidad que ofrece el proyecto de inversión es sumamente atractiva.

Periodo de Recuperación de Inversión (Pay Back)

Nuevamente la tasa de descuento es la calculada en el Escenario Tendencial.

La Tabla 120 muestra los flujos de caja requeridos para obtener el tiempo de recuperación de la inversión.

Cálculo de "Pay Back"			
		Tasa de Descuento	11.62%
Periodo	Caja Anual	Caja Ajustada	Caja Acumulada Ajustada
0	-\$583,213.69		-\$583,213.69
1	\$535,648.64	\$479,897.96	-\$103,315.73
2	\$990,338.00	\$887,262.95	\$783,947.22
3	\$2,060,786.49	\$1,846,298.43	\$2,630,245.65
4	\$3,826,283.69	\$3,428,041.48	\$6,058,287.13
5	\$7,129,528.30	\$6,387,482.14	\$12,445,769.26

Tabla 120. Cálculo de Pay Back en escenario optimista.

Se realiza la siguiente formula:

Año de la última caja negativa + último valor negativo / primera caja positiva.

Al realizar la operación el resultado es el siguiente:

$$\frac{1+103,315.73/887,262.95}{\text{Resultado}} = 1.12$$

1 año 1 Mes y 29 días.

Tabla 121. Obtención del Pay Back.

Valor Presente Neto (VAN)

La obtención de los flujos netos para realizar el cálculo del valor presente neto se presenta en la Tabla 122.

Flujo Neto de Efectivo			
		Tasa de Descuento	11.62%
Periodo	Ingresos	Egresos	Neto
0		-\$583,213.69	-\$583,213.69
1	\$535,648.64		\$427,029.10
2	\$990,338.00		\$794,456.07
3	\$2,060,786.49		\$1,709,901.49
4	\$3,826,283.69		\$3,258,311.65
5	\$7,129,528.30		\$6,178,236.55
	VAN	\$7,332,193.69	

Tabla 122. Obtención de los flujos netos de efectivo.

El VAN para el Escenario Optimista al ser superior a 0, determina la generación de valor sobre la inversión.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR para el Escenario Optimista es la siguiente.

TIR Escenario optimista	145.02%
-------------------------	----------------

La TIR obtenida para este escenario es sumamente superior a la tasa de descuento del WACC y 69.84 puntos porcentuales mayor que en el Escenario Tendencial, por lo tanto, se concluye que al invertir en el proyecto con las características de este escenario se genera valor y es rentable.

Conclusiones

La temática utilizada en el desarrollo del este proyecto está basada en las teorías generadas en el ámbito de la innovación, el emprendimiento y la administración general, siendo esta última el eje de este plan de negocios, utilizando conceptos básicos como los 14 Principios de la Administración de Henry Fayol (1906), las estrategias desarrolladas por Phillip Kotler (1980) para la introducción de productos o servicios al mercado, entre otras.

El estudio de mercado se realizó con la herramienta de diagnóstico denominada encuesta, cuya aplicación se hizo directamente para controlar la calidad de las respuestas.

El periodo de realización de la investigación, análisis y propuesta de este plan de negocios se ejecutó de agosto del 2016 a mayo del 2018.

Con los estudios de viabilidad mercantil, técnica, organizacional, legal y financiera ejecutados, se realizan las siguientes aseveraciones.

El ambiente externo presenta las condiciones actuales y futuras que el plan de negocios requiere para la factibilidad de sus actividades, entre ellas, el registro del envejecimiento poblacional y con ello el incremento de servicios funerarios y espacio de reposo de restos requeridos en México y en específico en la CDMX.

Existe una problemática en el sector funerario en lo relativo al reposo de restos humanos debido a la existencia de un déficit de espacio aunado a la dificultad de expansión de cementerios tradicionales debido a la reglamentación, sobre todo, en tema de salubridad e impacto ecológico que un panteón tiene.

Por otro lado, la existencia de zonas que presentan un nivel alto de deforestación en la metrópoli actualmente es un tema de conflicto, de modo que, la ubicación de las instalaciones en las áreas afectadas tendrá un impacto medio ambiental importante por dos principales razones, la primera por la siembra de árboles en donde no los hay

y la segunda por el uso de especies de flora que en caso de salir de las instalaciones y ser trasplantadas a cualquier zona de la ciudad tienen una esperanza de vida larga al ser resistentes al clima de la CDMX generando espacio para la siembra de más árboles, brindando una solución alterna al déficit de espacio señalado anteriormente.

Por medio de la investigación de fuentes secundarias, se demostró la tendencia general en México por el consumo de productos y servicios amigables con el medio ambiente en clase media con un nivel socioeconómico medio-alto además del crecimiento del nicho de productos y servicios ecológicos en el sector funerario señalado por la Casa Funeraria más importante del país.

Con el estudio de mercado se demostró la factibilidad del proyecto y con ello del concepto de un espacio de reposo de cenizas en donde a partir de éstas crezca un árbol, teniendo una preferencia respecto a un cementerio o un nicho tradicional por parte de los jefes de familia encuestados, siendo estos los identificados como el mercado meta primario, del 52% dentro del cual el 9.14% es más viable de contratar el concepto del plan de negocios al no tener en mente ningún cementerio o nicho en caso de requerir un servicio de esta naturaleza.

Los rubros que también fueron identificados con la aplicación de la encuesta al mercado potencial fueron los siguientes:

- Perfil del consumidor.
- Identificación del conocimiento del concepto de un espacio ecológico para cenizas.
- Competencia tradicional y de productos/servicios sustitutos.
- Identificar el mercado meta del proyecto en número de personas.
- Canales de distribución y 4 p's: Producto, Precio, Plaza y Promoción.
- Imagen comercial.

Se logró establecer un precio de venta de introducción competitivo frente a los competidores tradicionales y menor respecto a los productos y servicios sustitutos, los cuales están dirigidos para un sector socioeconómico alto.

Se logra afirmar la viabilidad técnica del proyecto con la identificación de proveedores cuyos productos cumplen con las características necesarias para que el proceso de sembrado sea ecológico.

El proyecto se ajustó al marco regulatorio señalado por la Ley de Cementerios de la CDMX, así como, a su reglamento; cabe señalar que aun cuando el plan de negocios no se adapta por completo a las reglas operacionales que dicha ley establece, se cumplen con todos los requisitos que se necesitan para que un cementerio entre en operaciones.

La estructura organizacional se desarrolló con base en el pronóstico de ventas del plan de negocios, respondiendo a las necesidades que la organización tendrá al iniciar operaciones. Dicho organigrama al igual que los perfiles de puesto cumplen con los principios aplicables desarrollados por Henry Fayol (1906) y señalados en el Marco Teórico.

Por último, la factibilidad financiera es afirmada en los tres escenarios desarrollados y analizado. A través de los indicadores financieros se confirma la rentabilidad y generación de valor que el proyecto tiene al registrar tendencias positivas de crecimiento.

El objetivo general y los objetivos específicos establecidos al inicio del proyecto fueron logrados por medio de los diferentes estudios realizados, de esta manera, se puede aseverar la viabilidad mercantil, organizacional, técnica, legal y financiera que El Primer Espacio de Reposo de Cenizas con Impacto Ecológico en la Ciudad de México posee.

Anexo 1. Salud y Naturaleza.

La injerencia que la naturaleza tiene sobre el ser humano ha sido demostrada a través de distintos estudios científicos, para fines de este proyecto, se citaran fragmentos de investigaciones relacionadas con los procesos que puede atravesar una persona que ha sufrido el fallecimiento de un ser querido y el contacto con la naturaleza.

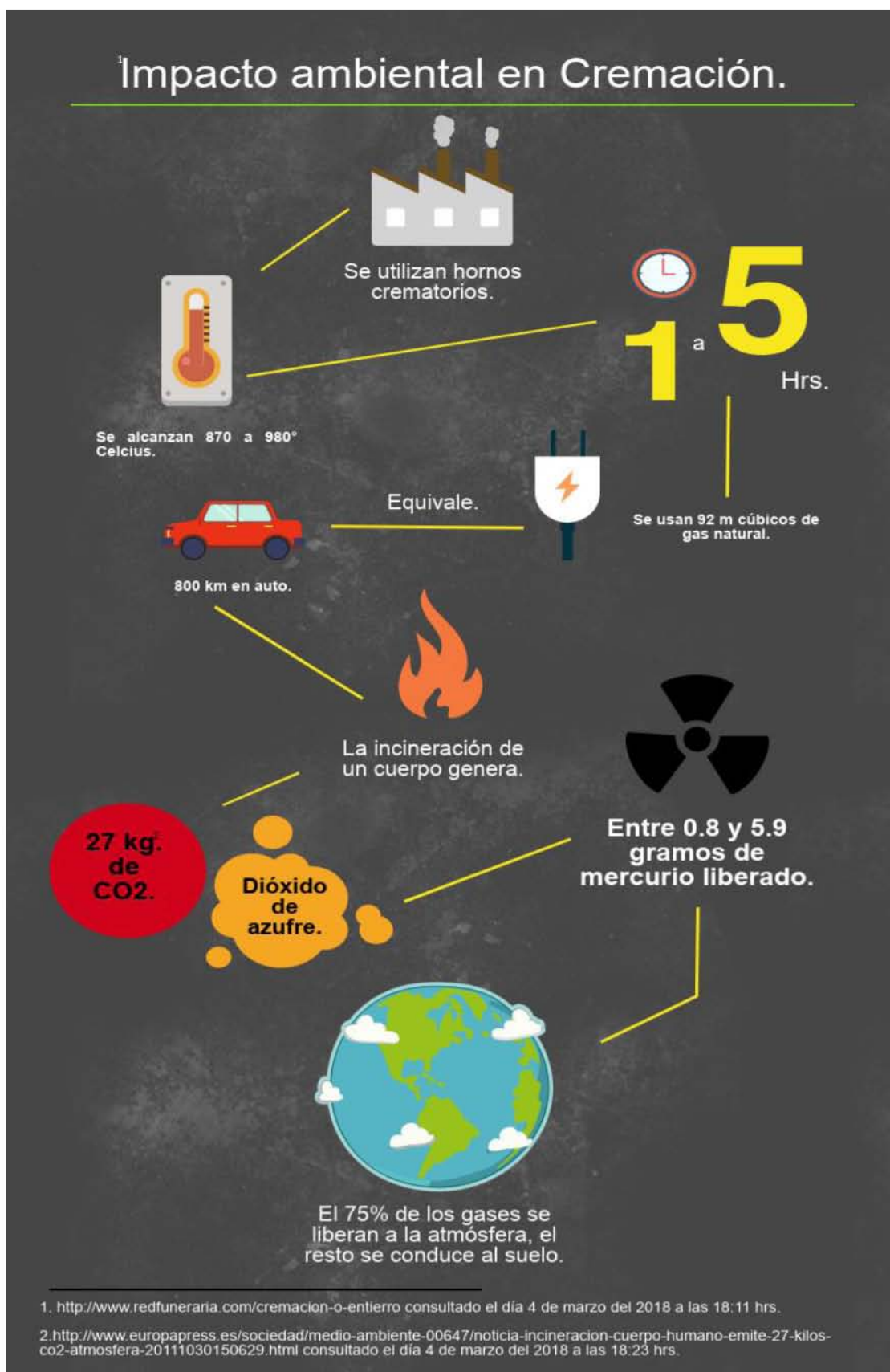
- Una investigación publicada en La Academia de Ciencias de los Estados Unidos Americanos, realizado por el Dr. Gregory N. Bratman de la Universidad de Stanford en el año 2015, encontró que las personas que dieron una caminata de 90 minutos en la naturaleza reportaron niveles más bajos de rumia y tuvieron una menor actividad neural en el área del cerebro que se relaciona con el riesgo de enfermedades mentales como la depresión (la corteza prefrontal) en comparación con las personas que dieron caminatas comparables en la ciudad, observando una reducción de los niveles de cortisol denominado como "La hormona del estrés" en el cerebro.
- Una investigación desarrollada por la Universidad de California detecto que el contacto con la naturaleza produce bienes en la salud además de reducir drásticamente los síntomas del trastorno de estrés postraumático, como lo son, ansiedad, depresión, irritabilidad, paranoia, aislamiento social, etc.

Los resultados de la investigación arrojaron una reducción del 29 por ciento en los síntomas del trastorno de estrés postraumático (TEPT), una disminución del 21 por ciento en el estrés general una mejora del 10 por ciento en las relaciones sociales, un 9 por ciento de mejora en la satisfacción con la vida y un 8 por ciento de aumento en la felicidad.

- El principal motivador de compra de este proyecto identificado en la Investigación de Mercados es la sensación de tranquilidad del concepto, mencionado por el 81% de los encuestados.

Con la información citada, se puede aseverar que la experiencia de atravesar un duelo podría ser más calmo con un concepto como el desarrollado en este proyecto.

Anexo 2. Impacto Ambiental en la Cremación



Anexo 3. Personas Sin Religión

La Encuesta Nacional sobre Creencias y Prácticas Religiosas tiene como objetivo conocer las creencias y prácticas religiosas de los mexicanos, incluyendo las distintas regiones del país y las principales religiones.

El estudio fue realizado del 29 de octubre al 30 de noviembre del año 2016; incluyendo 155 municipios en las 32 entidades del país; La Red de Investigadores del Fenómeno Religioso en México realizó 3 mil entrevistas para este trabajo.

Cifras obtenidas:

- El 95.1 % de la población mexicana tiene a una religión
- El 82.7 % pertenecen a la religión católica, sin embargo, 26.9 % de estos últimos lo son por convicción y 47.3 % por tradición, pero su lazo con esta religión es débil.
- 10.4 % de los encuestados que cambiaron de religión.
- El 4.9% la población mexicana es atea o agnóstica.
- El número de ateos en el país está creciendo un 5.7% anual mientras que los católicos están creciendo un 1.7%.

Por medio de los datos recabados, se demuestra los cambios culturales que la sociedad mexicana atraviesa, además, de la existencia de un porcentaje alto dentro de la religión preponderante en México que no tiene una conexión fuerte con los lineamientos y creencias que implica pertenecer a este culto, hecho que, para el desarrollo de este proyecto, significa una oportunidad de mayor aceptación del concepto de reposo de cenizas aunado al crecimiento del ateísmo en la sociedad.

Anexo 4. Sondeo

Sondeo “Depósito de Cenizas Ecológico.”

Sexo:

Ocupación:

No. De Focos:

Edad:

1. ¿Prácticas alguna religión? ¿Cuál?
2. ¿Cuentas con un servicio funerario pagado? ¿Por qué?
3. ¿Cuentas con un espacio propio en el cual depositar las cenizas de una persona de ser necesario? ¿Por qué?
4. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar para la adquisición de un espacio para depositar las cenizas de familiar?
5. ¿Le gustaría que en sus restos o los de un familiar se plantara una semilla y creciera un árbol? ¿Por qué?
6. ¿Le gustaría plantar dichos restos en una especie de panteón con árboles en lugar de tumbas? ¿Por qué?
7. ¿Le gustaría plantar dichos restos en un jardín o en una maceta especial? ¿Por qué?

Anexo 5. Perfil del Consumidor Preliminar

Perfil Preliminar.

Geográfico.	Demográfico.	Socio económico.	Psicográfico.	Patrones conductuales de compra.	Patrones conductuales de consumo.
<p>Frontera Política: ¹</p> <p>Delegaciones: Tlalpan, Benito Juárez, Álvaro Obregón y Coyoacán.</p> <p>Frontera Climática: -----</p> <p>Frontera Poblacional: ²</p> <p>Colonias con un estrato de índice de desarrollo social medio - alto y alto.</p>	<p>Género:</p> <p>Hombres y Mujeres.</p> <p>Rango de edad: ³</p> <p>21 a 51 años.</p> <p>Tamaño de Familia: ⁴</p> <p>4 integrantes. ⁵</p> <p>Ciclo de vida de la familia:</p> <p>Joven. Edad madura. Mayores.</p>	<p>Escolaridad: ⁶</p> <p>Bachillerato/ Licenciatura.</p> <p>Ocupación: ⁶</p> <p>Profesionistas independientes/ empresarios/ gerentes.</p> <p>Ingresos: ⁷</p> <p>\$35,000 - 84, 999.</p> <p>Clase Social: ⁸</p> <p>Media.</p> <p>Nivel Socio económico: ⁸</p> <p>C+</p>	<p>Estilo de Vida: ⁶</p> <p>Tendencia por el cuidado del ambiente. Uso de tarjeta de crédito. Tendencia por la cultura de previsión.</p> <p>Actividades: ⁶</p> <p>Clubes sociales. Vacaciones en el interior de la república.</p> <p>Valores: ⁹</p> <p>Respeto. ¹⁰ Tolerancia. ¹¹ Confiabilidad.</p> <p>Creencias o ideología:</p> <p>Católica. Ateísmo.</p> <p>Opinión vertida hacia la necesidad específica: ¹²</p> <p>Recelo sobre la muerte. Sólo se habla del tema cuando es necesario.</p>	<p>Tipo de tienda a que le compra</p> <p>Sucursales. Contacto directo en hospitales.</p> <p>Frecuencia de compra</p> <p>-----</p> <p>Volumen de compra</p> <p>-----</p> <p>Temporalidad de compra ¹³</p> <p>Incremento en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.</p> <p>Fidelidad a la marca: ¹⁰</p> <p>Calidad del servicio.</p>	<p>Tipo de uso (rudo o ligero)</p> <p>-----</p> <p>Ocasión de uso</p> <p>Fallecimiento de una persona.</p> <p>Temporalidad de uso. ¹³</p> <p>Incremento en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.</p> <p>Características de otros productos</p> <p>Servicios tradicionales. ¹⁴</p> <p>Servicios sustitutos: Diamantización.</p>

1 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado. Segmentación de Mercado.

2 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado. Segmentación de Mercado.

3 <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/esperanza.aspx?tema=P> Esperanza de vida en México, consultado el día 9 de octubre del 2016 a las 18:27 hrs.

4 http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2017/familia2017_Nal.pdf, "Estadísticas a propósito del día internacional de la familia." consultado el día 9 de octubre del 2017 a las 18:43 hrs.

5 http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1217/ciclo_vida.html consultado el día 9 de octubre del 2016 a las 18: 47 hrs.

6 https://www.economia.com.mx/nivel_socioeconomico_c_clase_media_alta.htm consultado el día 9 de octubre del 2016 a las 18:50 hrs.

7 https://www.economia.com.mx/niveles_de_ingreso.htm consultado el día 9 de octubre del 2016 a las 18:55 hrs.

8 Capítulo I. Apartado. Justificación.

9 http://archivo.estepais.com/inicio/historicos/181/11_propuesta11_los%20valores_alduncin.pdf consultado el día 23 de octubre del 2017 a las 13:07 hrs.

10 <https://www.entrepreneur.com/article/263390> consultado el día 23 de octubre del 2017 a las 13: 15 hrs.

11 Anexo 4.

12 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado Características de Mercado. Figura Características en cifras del mercado funerario en México.

13 <http://cnnespanol.cnn.com/2013/12/24/por-que-se-muere-mas-gente-en-navidad-y-ano-nuevo/> consultado el día 9 de octubre del 2016 a las 19: 27 hrs.

14 http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/sociedad/2017/05/8/muerte-hecha-diamante-meses-sin-intereses?fb_comment_id=1449372561785669_1449596611763264#f146bac6a4fd01 consultado el día 2 de agosto del 2017 a las 2:06 hrs.

Anexo 6. Perfil del Consumidor Final

Perfil Determinante.

Geográfico.	Demográfico.	Socio económico.	Psicográfico.	Patrones conductuales de compra.	Patrones conductuales de consumo.
<p>Frontera Política: 1</p> <p>Delegaciones: Tlalpan, Benito Juárez, Álvaro Obregón y Coyoacán.</p> <p>Frontera Climática:</p> <p>No Aplica.</p> <p>Frontera Poblacional: 2</p> <p>Colonias con el mayor estrato de índice de desarrollo social medio y alto.</p>	<p>Género:</p> <p>Hombres y Mujeres.</p> <p>Rango de edad: 3</p> <p>30 a 51 años.</p> <p>Tamaño de Familia: 4</p> <p>4 integrantes.</p> <p>Ciclo de vida de la familia: 5</p> <p>Joven. Edad madura.</p>	<p>Escolaridad: 6</p> <p>Bachillerato/ Doctorado.</p> <p>Ocupación: 6</p> <p>Profesionistas independientes/ empresarios/ gerentes.</p> <p>Ingresos: 7</p> <p>\$35,000 - 84, 999.</p> <p>Clase Social: 8</p> <p>Media.</p> <p>Nivel Socio económico: 8</p> <p>C+</p>	<p>Estilo de Vida: 9</p> <p>Tendencia por el cuidado del ambiente. Uso de tarjeta de crédito. Tendencia por la cultura de previsión.</p> <p>Actividades:</p> <p>Clubes sociales.⁹ Actividades deportivas. Plazas.</p> <p>Valores:</p> <p>Respeto. Tolerancia. Confiabilidad.¹⁰</p> <p>Creencias o ideología: 11</p> <p>Católica. Agnóstico. Cristiano. Otras.¹²</p> <p>Opinión vertida hacia la necesidad específica: 13</p> <p>Recelo sobre la muerte. Sólo se habla del tema cuando es necesario.</p>	<p>Tipo de tienda a que le compra 14</p> <p>Casa Funerarias. Contacto directo .</p> <p>Frecuencia de compra</p> <p>No Aplica.</p> <p>Volumen de compra</p> <p>No Aplica.</p> <p>Temporalidad de compra</p> <p>Incremento en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.¹⁵</p> <p>Fidelidad a la marca:</p> <p>Calidad del servicio. Prestigio. Experiencia.¹⁶</p>	<p>Tipo de uso (rudo o ligero)</p> <p>No Aplica.</p> <p>Ocasión de uso</p> <p>Fallecimiento de una persona.</p> <p>Temporalidad de uso. 15</p> <p>Incremento en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.</p> <p>Características de otros productos</p> <p>Servicios tradicionales.¹⁷</p> <p>Servicios sustitutos: Diamantización.</p>

1 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado. Segmentación de Mercado.

2 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado. Segmentación de Mercado.

3 http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2017/familia2017_Nal.pdf, consultado el día 2 de abril del 2018 a las 2:27 hrs.

4 http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2017/familia2017_Nal.pdf, "Estadísticas a propósito del día internacional de la familia." y Cruce: *Estado Civil e Hijos*. consultado el día 2 de abril del 2018 a las 8:10 hrs.

5 http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1217/ciclo_vida.html y Cruce: *Estado civil e Hijos* consultado el día 2 de abril del 2018 a las 8:03 hrs.

6 Pregunta. *Nivel Educativo* Encuesta aplicada 2016.

7 https://www.economia.com.mx/niveles_de_ingreso.htm consultado el día 2 de abril del 2018 a las 2:41 hrs.

8 Capítulo I. Apartado. *Justificación*. Preguntas Filtro de la Encuesta aplicada. 2016

9 http://www.economia.com.mx/nivel_socioeconomico_c_clase_media_alta.htm consultado en día 2 de abril del 2018 a las 2:45 hrs y Preguntas Filtro y Pregunta 2 de la Encuesta aplicada 2016.

10 http://archivo.estepais.com/inicio/historicos/181/11_propuesta11_los%20valores_alduncin.pdf consultado el día 23 de octubre del 2017 a las 13:07 hrs.

11 <https://www.entrepreneur.com/articulo/263390> consultado el día 23 de octubre del 2017 a las 13: 15 hrs.

12 Anexo 3. y Pregunta *Religión* de la Encuesta aplicada 2016.

13 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado Características de Mercado. Figura Características en cifras del mercado funerario en México.

14 Pregunta No. 4 de la Encuesta aplicada *¿De que manera contrató el servicio?*

15 <http://cnnespanol.cnn.com/2013/12/24/por-que-se-muere-mas-gente-en-navidad-y-ano-nuevo/> consultado el día 9 de octubre del 2016 a las 19: 27 hrs.

16 Pregunta No.5.1 *¿Cuál sería su primera opción de contratación en caso de requerir el servicio? ¿Por qué?* de la Encuesta aplicada 2016.

17 http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/sociedad/2017/05/8/muerte-hecha-diamante-meses-sin-intereses?fb_comment_id=1449372561785669_1449596611763264#f146bac6a4fd01 consultado el día 2 de agosto del 2017 a las 2:06 hrs y Pregunta No. 12 *¿Qué otro tipo de preservación de restos conoce?* de la Encuesta aplicada 2016.

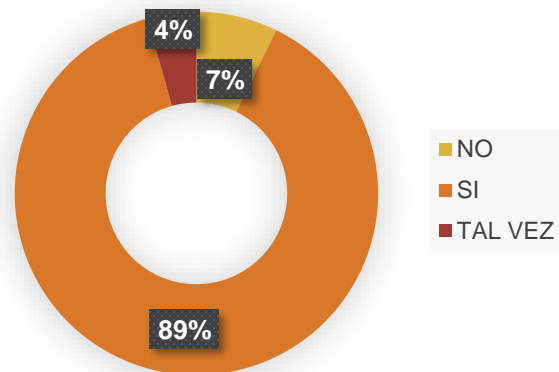
Segmento Potencial

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta, se concluyó que el segmento comprendido con las personas de entre 21 a 29 años, no contaban con el poder adquisitivo y en su mayoría no eran jefes de familia y por lo tanto, de requerir la contratación de un servicio funerario, ellos no tendrían la decisión de compra, sin embargo, es un mercado que a futuro contará con las características necesarias para la posible contratación de los productos y servicios que se ofrecerán en esta propuesta, por lo tanto, se realiza un análisis general de las características y tendencias que este mercado potencial secundario tiene en la actualidad.

Aceptación Segmento Potencial.

	No.	%
No.	10	7%
Sí.	122	89%
Tal vez.	6	4%
Total	138	100%

Aceptación del Concepto Ecológico.



- El 89% estarían dispuestos a contratar un servicio ecológico funerario en lugar de uno tradicional.
- Medios publicitarios de preferencia: Correo electrónico, internet en general y redes sociales.

Con el análisis de todas las variables, se identificó el perfil de consumidor de este segmento potencial, el cual se presenta a continuación.

Perfil Segmento Potencial.

Geográfico.	Demográfico.	Socio económico.	Psicográfico.	Patrones conductuales de compra.	Patrones conductuales de consumo.
Frontera Política: 1 Delegaciones: Tlalpan, Benito Juárez, Álvaro Obregón y Coyoacán. Frontera Climática: No Aplica. Frontera Poblacional: 2 Colonias con un estrato de índice de desarrollo social medio y alto.	Género: Hombres y Mujeres. Rango de edad: 3 21 a 29 años. Tamaño de Familia: 4 4 integrantes. Ciclo de vida de la familia: 5 Joven.	Escolaridad: 6 Bachillerato/ Maestría. Ocupación: 6 Profesionistas independientes/ estudiantes/ empleado. Ingresos: 7 \$35,000 - 84, 999. Clase Social: 8 Media. Nivel Socio económico: 8 C+	Estilo de Vida: 9 Tendencia por el cuidado del ambiente. Uso de tarjeta de crédito. Tendencia por la cultura de previsión. Actividades: Clubes sociales. ⁹ Actividades deportivas. Plazas. Valores: Respeto. Tolerancia. Confiabilidad. ¹⁰ Creencias o ideología: 11 Católica. Agnóstico. Cristiano. Otras. ¹² Opinión vertida hacia la necesidad específica: 13 Recelo sobre la muerte. Sólo se habla del tema cuando es necesario.	Tipo de tienda a que le compra 14 Poco o Nulo Conocimiento previo. Frecuencia de compra No Aplica. Volumen de compra No Aplica. Temporalidad de compra 15 Incremento en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero. Fidelidad a la marca: 16 Calidad del servicio. Prestigio. Experiencia.	Tipo de uso (rudo o ligero) No Aplica. Ocasión de uso Fallecimiento de una persona. Temporalidad de uso. 15 Incremento en los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero. Características de otros productos Servicios tradicionales. Servicios sustitutos: ¹⁷ Diamantización. Plas tinación.

- 1 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado. Segmentación de Mercado.
- 2 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado. Segmentación de Mercado.
- 3 http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2017/familia2017_Nal.pdf, consultado el día 2 de abril del 2018 a las 2:27 hrs.
- 4 http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2017/familia2017_Nal.pdf, "Estadísticas a propósito del día internacional de la familia." y Cruce: *Estado Civil e Hijos*, consultado el día 2 de abril del 2018 a las 8:10 hrs.
- 5 http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1217/ciclo_vida.html y Cruce: *Estado civil e Hijos* consultado el día 2 de abril del 2018 a las 8:03 hrs.
- 6 Pregunta. *Nivel Educativo* Encuesta aplicada 2016.
- 7 https://www.economia.com.mx/niveles_de_ingreso.htm consultado el día 2 de abril del 2018 a las 2:41 hrs.
- 8 Capítulo I. Apartado. *Justificación*. Preguntas Filtro de la Encuesta aplicada. 2016
- 9 http://www.economia.com.mx/nivel_socioeconomico_c_clase_media_alta.htm consultado en día 2 de abril del 2018 a las 2:45 hrs y Preguntas Filtro y Pregunta 2 de la Encuesta aplicada 2016.
- 10 http://archivo.estepais.com/inicio/historicos/181/11_propuesta11_los%20valores_alduncin.pdf consultado el día 23 de octubre del 2017 a las 13:07 hrs.
- 11 <https://www.entrepreneur.com/article/263390> consultado el día 23 de octubre del 2017 a las 13: 15 hrs.
- 12 Anexo 3. y Pregunta *Religión* de la Encuesta aplicada 2016.
- 13 Capítulo II. Estudio de Mercado. Apartado Características de Mercado. Figura Características en cifras del mercado funerario en México.
- 14 Pregunta No. 4 de la Encuesta aplicada *¿De que manera contrató el servicio?*
- 15 <http://cnnespanol.cnn.com/2013/12/24/por-que-se-muere-mas-gente-en-navidad-y-ano-nuevo/> consultado el día 9 de octubre del 2016 a las 19: 27 hrs.
- 16 Pregunta No.5.1 *¿Cuál sería su primera opción de contratación en caso de requerir el servicio? ¿Por qué?* de la Encuesta aplicada 2016.
- 17 http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/sociedad/2017/05/8/muerte-hecha-diamante-meses-sin-intereses?fb_comment_id=1449372561785669_1449596611763264#f146bac6a4fd01 consultado el día 2 de agosto del 2017 a las 2:06 hrs y Pregunta No. 12 *¿Qué otro tipo de preservación de restos conoce?* de la Encuesta aplicada 2016.

Anexo 7. Contrato de Prestación de Servicios



Reposo de Cenizas "Huitzil"

Camino Viejo a La Felicidad Col. Ampliación San Miguel
 Ajusco.
 Ciudad de México, Tlalpan.
 Tel.
R.F.C.

No. De Contrato.

Folio:

Formato de contrato de prestación de servicios funerarios y adquisición de Derechos de uso de nichos para depósitos de cenizas celebrado entre la Asociación y el titular cliente.

Datos del Titular

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre(s)	
Domicilio (Calle y Número)			Colonia
Población o municipio	C.P.	Tel. Casa Tel. Móvil @	R.F.C.

Datos del servicio

Modelo de la urna	Modelo de árbol		
Datos del Panteón			Colonia
Nicho	Temporalidad		
Ubicación			

Precio del Servicio

Precio	Descuento	Precio Neto
--------	-----------	-------------

Precio Servicios de Panteón

Uрна	Servicios	Nicho	Árbol
Cargo automático a Tarjeta de Crédito <input type="checkbox"/>			Total

Forma de Pago

1er. Pago	Saldo	Mensualidades	Pago mensual
2do. Pago			

Datos de los Beneficiarios.

 Lugar y Fecha

 Administrador General
 "La Asociación"

 "El Titular"

FIRMAN DE CONFORMIDAD CON EL CLAUSADO DE ESTE CONTRATO TRANSCRITO EN LA PÁGINA CONTINUA.

Contrato de prestación de servicios y/o adquisición de derechos de uso de nichos para depósito de cenizas que celebran por una parte Reposo de Cenizas "Huitzil" a quien en lo sucesivo se le denominará "La Asociación", y por la otra por su propio derecho "El Titular" al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas.

Declaraciones.

- I. Declara "La Asociación"
 1. Que es una institución privada constituida legalmente de acuerdo con las leyes aplicables en materia fiscal y de derechos de marca ante las instituciones correspondientes.
 2. Que goza de concesión otorgada por el departamento de la Ciudad de México para operar un cementerio ecológico privado, en uso de su propiedad identificado como Panteón Ecológico para el Reposo de Cenizas Huitzil ubicado en Camino Viejo a La Felicidad Col. Ampliación San Miguel Ajusco, Ciudad de México, Tlalpan.
- II. Declara "El Titular" en forma única, que, conociendo el panteón, sus instalaciones y los sistemas en los que en él se emplea, desea contratar sus servicios, derechos de uso de nichos y adquisición de urna y árbol en el tiempo y formas descritas a continuación.

Expuestas las anteriores declaraciones las partes otorgan el presente contrato de acuerdo con las siguientes.

CLÁUSULAS.

Prestación de Servicios a Futuro

Primera. Objeto. "La asociación" se obliga con "El Titular" a prestarle a él o en su caso quien sea el beneficiario los servicios de preparación y sepultura de cenizas, así como la gestión de trámites legales, el acompañamiento de un especialista tanatólogo, uso de las instalaciones como sala de espera, área de convivencia y capilla, catálogo de especies de árboles a seleccionar, mantenimiento del nicho por la duración del contrato, envío de reporte del crecimiento del espécimen y el traslado del árbol al lugar seleccionado por "El titular" de así elegirlo al término del contrato de derechos.

Segunda. Lugar para la prestación de servicios. Queda expresamente establecido que "La Asociación" prestara servicios del presente contrato en "Reposo de Cenizas Huitzil" ubicada en Camino Viejo a La Felicidad Colonia Ampliación San Miguel Ajusco, Ciudad de México, Tlalpan.

La funeraria contratada por parte de "El Titular" o el beneficiario será la responsable del traslado a las instalaciones de éste, así como de sus acompañantes y las cenizas.

Tercera. El Titular. "El Titular" de los derechos del presente contrato será el contratante o la persona designada por este o en su caso los beneficiarios señalados en el contrato básico.

Cuarta. Contraprestación. Para que "La Asociación" otorgue el servicio al titular o beneficiario deberá estar cubierto en su totalidad el precio del servicio funerario que se señala en el formato básico.

Quinta. Cambio de titular. "El Titular" o en su caso el beneficiario titular se reserva el derecho de indicar a "La Asociación" por escrito que persona distinta de él, puede hacer uso de los servicios contratados, quién podrá solicitar el servicio siempre y cuando se haya cumplido con la cláusula anterior.

Sexta. Beneficiarios. "El Titular" señala como beneficiario en su orden a las personas mencionadas en el formato básico quienes tendrá en su caso el carácter de titulares.

Séptima. Cesión de derechos. "El Titular" o en su caso el beneficiario titular podrá ceder los derechos que ampara el presente contrato a terceros sin cargo extra, siempre que este pagada la titularidad de la contraprestación señalada en el contrato básico y con previa autorización de "La Asociación"

Octava. Prestación de servicios. "La Asociación" únicamente prestará los servicios objeto de este contrato al "Titular", quien deberá presentar el contrato respectivo.

Novena. Servicios de agencias funerarias. "La Asociación" no se hace responsable ni reintegra cantidad alguna a "El Titular" de los derechos por la contratación de los servicios funerarios con agencias funerarias o velatorios por cualquier causa suscitada con dichas organizaciones.

Venta de urna y árbol.

Décima. Compraventa. En este acto "El contratante" compra y "La Asociación" vende el árbol en el formato básico en el precio así señalado, en la eventualidad que la casa funeraria no cuente con la urna ecológica, "La Asociación" proporcionará dicho elemento sin costo extra para "El contratante"

Décima Primera. Entrega. La entrega de la urna se realizará en la casa funeraria o en su caso en las instalaciones de "La Asociación" en el momento de la prestación de los servicios señalados en las cláusulas anteriores o con antelación, si así lo prefieren, previa solicitud por escrito que se haga del citado bien.

Adquisición de Derechos del Uso de Nichos.

Décima Segunda. Nicho. Para fines de este contrato se entenderá como "nicho" a la "bóveda" ubicada en el subsuelo del terreno construido para depositar cenizas.

Décima Tercera. Perpetuidad y/o temporalidad. "El Titular" puede adquirir los derechos de uso de perpetuidad o temporalidad del nicho ubicados en el reposo de cenizas de "La Asociación" de acuerdo con las condiciones establecidas en el formato básico. Sólo se puede hacer uso del nicho si está liquidada totalmente.

Décima Cuarta. Término de la temporalidad. La temporalidad comprende un periodo de siete años contados a partir de la sepultura de las cenizas. Transcurrido el término se procederá a la recolocación del árbol en la ubicación señalada por "El Titular". En caso de que el titular lo solicitara, la temporalidad se puede prolongar por dos periodos más, es decir, catorce años, pagando en cada proroga el monto fijado por "La Asociación" y vigente en ese momento. Al término de esas tres temporalidades (21 años) se procederá al retiro del árbol y se dará aviso al "Titular" para determinar qué hacer con los restos. Se brindará la opción de perpetuidad al "Titular" quién pagará la cuota de mantenimiento establecida por "La Asociación" anualmente.

Décima Quinta. Árbol. "El Titular" elegirá de un catálogo la especie de árbol que se sembrará en el nicho. Únicamente se utilizarán árboles jóvenes para asegurar su supervivencia. "El titular" podrá personalizar el terreno circundante del nicho cuyo crecimiento de las especies de plantas agregadas no será responsabilidad de "La Asociación" por circunstancias ajenas a su control como el clima presente en las instalaciones.

Décima Sexta. Uso de nichos. La elección de la ubicación de los nichos se podrá realizar al firmar el contrato básico o bien se asignará en el momento de requerirse los servicios. El precio pactado en el formato incluye placa de acero inoxidable de 30cmsx30cms con la inscripción del nombre de la persona y las fechas de nacimiento y defunción.

Décima Séptima. Garantía. Para garantizar el crecimiento y supervivencia de la especie de árbol seleccionado por el "Titular", "La Asociación" brindará continuo mantenimiento al nicho y en caso de suceder una eventualidad con el espécimen y de no existir alternativa, se reemplazará el árbol con uno de la misma especie o el elegido por "El Titular" sin comprometer la urna biodegradable y las cenizas sepultadas.

Décima Octava. Cancelación. "El Titular" o beneficiario dentro de un plazo de cinco días hábiles contados a partir del siguiente día hábil de la firma del contrato puede cancelar la contratación de los servicios, obligándose "La Asociación" a reintegrar el importe pagado. Transcurrido el plazo "El Titular" no podrá cancelar unilateralmente el contrato.

Décima Novena. Pena convencional. En caso de que el presente contrato rescinda por causas imputables a "La Asociación", ésta deberá entregar a "El Titular" o al beneficiario el total de las cantidades pagadas por el contratante. En casos de rescisión por parte de "El Contratante", "La Asociación" conservará los pagos realizados por el contratante en carácter de pena convencional. El contratante tendrá derecho a pagar el adeudo y los intereses moratorios de acuerdo con los términos establecidos en la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Vigésima. Notificaciones. Todas las notificaciones que en relación con este contrato hagan las partes ya sean judiciales o extrajudiciales, surtirán plenamente sus efectos cuando se hagan a los domicilios señalados en el formato básico.

Vigésima Primera. Las partes contratantes firman de conformidad con lo estipulado en este contrato al anverso.

Anexo 8. Libros Diarios Contables

HUITZIL			
LIBRO DIARIO			
AÑO 1			
FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----AP-----			
AP	Caja	\$5,000.00	
AP	Bancos	\$75,105.00	
AP	Bancos	\$383,760.67	
AP	Cap. Social		\$80,105.00
AP	A. Bancarios		\$387,608.69
AP	Publicidad pagada x anticipado	\$100,000.00	
AP	Cap. Social		\$100,000.00
AP	Mob. Y equipo	\$15,500.00	
AP	Cap. Social		\$15,500.00
-----1-----			
1	Terreno	\$937,440.00	
1	Doc. Pagar a corto plazo		\$281,232.00
1	Doc. Pagar a largo plazo		\$656,208.00
Compra de terreno a pagos.			
-----2-----			
2	Doc. Pagar a corto plazo	\$281,232.00	
2	Banco		\$281,232.00
Se paga documento a corto plazo para adquisición de terreno.			
-----3-----			
3	Almacén	\$6,465.52	
3	IVA p. Acreditable	\$1,034.48	
3	Banco		\$7,500.00
Compra de inventario.			
-----4-----			
4	Mobiliario y equipo	\$13,081.90	
4	IVA p. Acreditable	\$2,093.10	
4	Banco		\$15,175.00
Compa de mobiliario.			
-----5-----			
5	Gtos. Instalación	\$86,206.90	
5	IVA p. Acreditable	\$13,793.10	
5	Banco		\$100,000.00
Se realizan adecuaciones al establecimiento.			
-----6-----			
6	Patentes y marcas	\$8,620.69	
6	IVA p. Acreditable	\$1,379.31	
6	Banco		\$10,000.00
Se realizan trámites administrativos.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----7-----			
7	Papelería	\$2,413.79	
7	IVA p. Acreditable	\$386.21	
7	Banco		\$2,800.00
Adquisición de papelería para oficina.			
-----8-----			
8	Publicidad pagada x anticipado	\$13,735.63	
8	IVA p. Acreditable	\$2,197.70	
8	Banco		\$15,933.33
Impresión de folletos para publicidad.			
-----9-----			
9	Prima de seguro pagado x anticipado	\$8,620.69	
9	IVA p. Acreditable	\$1,379.31	
9	Banco		\$10,000.00
Pago de prima de seguro.			
-----10-----			
10	Banco	\$649,600.0	
10	Ventas		\$560,000.00
10	IVA retenido causado		\$89,600.00
Venta de servicios en el primer año.			
-----11-----			
11	A. Bancarios	\$45,012.53	
11	Banco		\$45,012.53
Primer pago a capital de la deuda a acreedores			
-----12-----			
12	Gto. Financiero	\$54,071.17	
12	Banco		\$54,071.17
Primer pago de intereses de la deuda a acreedores			
-----13-----			
13	Gto. Admón	\$72,000.00	
13	Banco		\$72,000.00
Pago de nómina administrativa.			
-----14-----			
14	Gtos. Admón (luz y agua)	\$1,956.00	
14	Banco		\$1,956.00
Pago de servicios.			
-----15-----			
15	Gto. Venta (sueldos)	\$16,000.00	
15	Banco		\$16,000.00
Pago de nómina operativa.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----16-----			
16	Gto. Venta (comisiones)	\$160,000.00	
16	Banco		\$160,000.00
Pago de comisión al canal de distribución.			
-----17-----			
17	Almacén	\$13,793.10	
17	IVA p. acreditable	\$2,206.90	
17	Banco		\$16,000.00
Compra de árboles y placas para servicios.			
-----18-----			
18	Gtos. Venta (pasaje)	\$640.00	
18	Banco		\$640.00
Traslados a Casas Funerarias.			
-----19-----			
19	Almacén	\$325.00	
19	Banco		\$325.00
Pago de abono para mantenimiento del terreno.			
-----20-----			
20	Gto. Admón. (depr.mob y eq)	\$5,277.86	
20	Deprec. acum. Mob. Y equip	(5,277.86)	
Registro de la depreciación del mobiliario y equipo.			
-----21-----			
21	Gto. Venta	\$862.07	
21	Amort.acum.derechos marca	(862.07)	
Registro de la depreciación de los derechos de marca.			
-----22-----			
22	Gto. Admón (papelería y útiles)	\$1,400.00	
22	Amort.acum.papelería	(1,400.00)	
Registro de la amortización de la papelería.			
-----23-----			
23	Gto. Venta (publ. y prom.)	\$113,735.63	
23	Amorti.acum.publicidad	(113,735.63)	
Registro de la amortización de la publicidad incluyendo la campaña previa al inicio de operaciones.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----24-----			
24	Gto. Admón (prima de seguro)	\$8,620.69	
24	Amor.acum.prim	(8,620.69)	
Registro de amortización de la prima de seguro.			
-----25-----			
25	Gto. Instalación	\$8,620.69	
25	Deprec.acum.gto. instalación	(8,620.69)	
Registro de la depreciación de adecuaciones al inmueble.			
-----26-----			
26	IVA	\$24,470.11	
26	IVA pagado acreditable		\$24,470.11
26	IVA retenido causado	\$89,600.00	
26	IVA		\$89,600.00
26	IVA	\$65,129.89	
26	IVA por pagar		\$65,129.89
Determinación del IVA por pagar.			
-----27-----			
27	Costo de Venta	\$16,221.00	
27	Almacén		\$16,221.00
Determinación del costo de venta unitario.			
-----28-----			
28	Ventas	\$560,000.0	
28	Pérdidas y ganancias		\$560,000.00
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----29-----			
29	Costo de venta		\$16,221.00
29	Pérdidas y ganancias	\$16,221.00	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----30-----			
30	Gto. Venta		\$290,375.63
30	Pérdidas y ganancias	\$290,375.63	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----31-----			
31	Gto. Admón		\$90,116.62
31	Pérdidas y ganancias	\$90,116.62	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----32-----			
32	Gto. Financiero		\$54,071.17
32	Pérdidas y ganancias	\$54,071.17	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----33-----			
33	Gto. Instalación		\$8,620.69
33	Pérdidas y ganancias	\$8,620.69	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----34-----			
34	Pérdidas y ganancias	\$100,594.89	
34	Utilidad del ejercicio		\$100,594.89
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----AC-----			
AC	A. Bancarios	\$342,596.16	
AC	Doc. Pagar a largo plazo	\$656,208.00	
AC	IVA por pagar	\$65,129.89	
AC	Capital social	\$195,605.00	
AC	Utilidad del ejercicio	\$100,594.89	

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
AC	Caja		\$5,000.00
AC	Banco		\$303,668.66
AC	Almacén		\$4,362.62
AC	Terreno		\$937,440.00
AC	Mobiliario y equipo		\$28,581.90
AC	Deprec. acum. Mob. Y equip	\$5,277.86	
AC	Papelería		\$2,413.79
AC	Amort.Acum.Pape leria	\$1,400.00	
AC	Patentes y marcas		\$8,620.69
AC	Amort.Acum. derechos marca	\$862.07	
AC	Gtos. Instalación		\$86,206.90
AC	Deprec.Acum.Gto. instalación	\$8,620.69	

HUITZIL			
LIBRO DIARIO			
AÑO 2			
FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----AP-----			
AP	A. Bancarios		\$342,596.16
AP	Doc. Pagar a largo plazo		\$656,208.00
AP	Capital social		\$195,605.00
AP	U. Ejercicio anterior		\$100,594.89
AP	Caja	\$5,000.00	
AP	Banco	\$238,538.77	
AP	Almacén	\$4,362.62	
AP	Terreno	\$937,440.00	
AP	Mobiliario y equipo	\$28,581.90	
AP	Depreci. Mob. Y equipo		\$5,277.86

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
AP	Papelería	\$2,413.79	
AP	Amortiz.acum. papelería		\$1,400.00
AP	Patentes y marcas	\$8,620.69	
AP	Amort.Acum.dere chos marca		\$862.07
AP	Gto. Instalación	\$86,206.90	
AP	Deprec.Gto. Instalación		\$8,620.69
-----1-----			
1	Doc. Pagar a corto plazo	\$218,736.0	
1	Banco		\$218,736.00
Primer pago de documento a corto plazo.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----2-----			
2	Gto. Admón. (sueldos)	\$74,642.40	
2	Banco		\$74,642.40
Pago de nómina administrativa.			
-----3-----			
3	Banco	\$925,980.44	
3	Ventas		\$798,259.00
3	IVA retenido causado		\$127,721.44
Venta de servicios en el segundo año.			
-----4-----			
4	Gto. Financiero	\$35,351.84	
4	Banco		\$35,351.84
Primer pago de intereses de la deuda con terceros.			
-----5-----			
5	A. Bancarios	\$68,109.46	
5	Banco		\$68,109.46
Segundo pago de capital de la deuda con acreedores.			
-----6-----			
6	Gto. Financiero	\$45,267.74	
6	Banco		\$45,267.74
Segundo pago de intereses de la deuda con acreedores.			
-----7-----			
7	Gto. Admón (luz y agua)	\$2,027.79	
7	Banco		\$2,027.79
Pago de servicios.			
-----8-----			
8	Prima de seguro pagado x anticipado	\$8,937.07	
8	IVA p. Acreditable	\$1,429.93	
8	Banco		\$10,367.00
Pago de prima de seguro.			
-----9-----			
9	Almacén	\$9,741.41	
9	IVA p. Acreditable	\$1,558.62	
9	Banco		\$11,300.03
Compra de inventario.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----10-----			
10	Gto. Venta (comisiones)	\$228,074.00	
10	Banco		\$228,074.00
Pago de comisión al canal de distribución.			
-----11-----			
11	Publicidad pagada x anticipado	\$27,731.90	
11	IVA p. Acreditable	\$4,437.10	
11	Banco		\$32,169.00
Pago de publicidad.			
-----12-----			
12	Papelería	\$2,502.38	
12	IVA p. Acreditable	\$400.38	
12	Banco		\$2,902.76
-----13-----			
13	Almacén	\$19,661.55	
13	IVA p. Acreditable	\$3,145.85	
13	Banco		\$22,807.40
Compra de árboles y placas conmemorativas para servicios.			
-----14-----			
14	Gto. Venta (pasaje)	\$1,161.10	
14	Banco		\$1,161.10
Pago de traslado a Casas Funerarias			
-----15-----			
15	Almacén	\$336.93	
15	Banco		\$336.93
Compra de abono para el mantenimiento del terreno.			
-----16-----			
16	Gto. Venta (sueldos)	\$22,807.40	
16	Banco		\$22,807.40
Pago de nómina operacional.			
-----17-----			
17	Gto. Admon (depr.mob y eq)	\$5,277.86	
17	Deprec. de mob. Y equipo	(5,277.86)	
Registro de la depreciación del mobiliario y equipo.			
-----18-----			
18	Patentes y marcas	\$862.07	
18	Amort. Acum. Derechos marca	(862.07)	
Registro de la amortización de los derechos de marca.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----19-----			
19	Gto. Admón (papelería)	\$1,251.19	
19	Amortiz. Acum. Papelería	(1,251.19)	
Registro de la amortización de la papelería.			
-----20-----			
20	Gto.Venta (publicidad)	\$27,731.90	
20	Amort.Acum.publi- cidad.	(27,731.90)	
Registro de la amortización de la publicidad.			
-----21-----			
21	Gto. Admón (prima de seguro)	\$8,937.07	
21	Amort. Acum. Prim.s	(8,937.07)	
Registro de la amortización de la prima de seguro.			
-----22-----			
22	Gto. Instalación	\$8,620.69	
22	Deprec.gto.instala- ción	(8,620.69)	
Registro de la depreciación de adecuaciones al inmueble.			
-----23-----			
23	Costo de venta	\$19,998.48	
23	Almacén		\$19,998.48
Determinación de costo de venta unitario.			
-----24-----			
24	IVA	\$10,971.89	
24	IVA p. acreditable		\$10,971.89
24	IVA retenido causado	\$127,721.44	
24	IVA		\$127,721.44
24	IVA	\$116,749.55	
24	IVA por pagar		\$116,749.55
Determinación del IVA por pagar			
-----25-----			
25	Ventas	\$798,259.00	
25	Pérdidas ganancias y		\$798,259.00
-----26-----			
26	Costo de venta		\$19,998.48
26	Pérdidas ganancias y	\$19,998.48	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----27-----			
27	Gto. Venta		\$279,774.40
27	Pérdidas ganancias y	\$279,774.40	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----28-----			
28	Gto. Admon		\$92,998.37
28	Pérdidas ganancias y	\$92,998.37	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----29-----			
29	Gto. Financiero		\$80,619.58
29	Pérdidas ganancias y	\$80,619.58	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----30-----			
30	Gto. Instalación		\$8,620.69
30	Pérdidas ganancias y	\$8,620.69	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----31-----			
31	Pérdidas ganancias y	\$316,247.48	
31	U. ejercicio		\$316,247.48
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----AC-----			
AC	A. Bancarios	\$274,486.70	
AC	Doc. x pagar l. p	\$437,472.00	
AC	IVA por pagar	\$116,749.55	
AC	Capital social	\$195,605.00	
AC	U. del ejercicio	\$316,247.48	
AC	U. del ejercicio a.	\$100,594.89	
AC	Caja		\$5,000.00
AC	Banco		\$388,458.37
AC	Almacén		\$14,104.03
AC	Terreno		\$937,440.00
AC	Mob. y equipo		\$23,304.04
AC	Deprec. de mob. Y equipo	\$5,277.86	
AC	Papelería		\$3,516.17
AC	Amortiz.acum.pap- elería	\$1,251.19	
AC	Patentes y marcas		\$7,758.62
AC	Amort.acum.derec- hos marca	\$862.07	
AC	Gto. Instalación		\$77,586.21
AC	Deprec.gto. instalación	\$8,620.69	

HUITZIL			
LIBRO DIARIO			
AÑO 3			
FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----AP-----			
AP	A. Bancarios		\$274,486.70
AP	Documentos x pagar a l.p.		\$437,472.00
AP	Capital social		\$195,605.00
AP	U. de ejercicios anteriores		\$416,842.38
AP	Caja	\$5,000.00	
AP	Banco	\$271,708.82	
AP	Almacén	\$14,104.03	
AP	Terreno	\$937,440.00	
AP	Mobiliario y equipo	\$23,304.04	
AP	Deprec. de mob. Y equipo		\$5,277.86
AP	Papelería	\$3,516.17	
AP	Amortiz. Acum. Papelería		\$1,251.19
AP	Patentes y marcas	\$7,758.62	
AP	Amort.acum.derechos marca		\$862.07
AP	Gtos. Instalación	\$77,586.21	
AP	Deprec.gto. Instalación		\$8,620.69
-----1-----			
1	Documentos X pagar corto plazo	\$218,736.00	
1	Banco		\$218,736.00
Segundo pago de documento a corto plazo.			
-----2-----			
2	Gto. Admón (sueldos)	\$77,381.78	
2	Banco		\$77,381.78
Pago de nómina administrativa.			
-----3-----			
3	Gto. Financiero	\$35,351.84	
3	Banco		\$35,351.84
Segundo pago de intereses de la deuda con terceros.			
-----4-----			
4	A. Bancarios	\$78,668.84	
4	Banco		\$78,668.84
Tercer pago a capital de la deuda con acreedores.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----5-----			
5	Gto. Financiero	\$34,708.38	
5	Banco		\$34,708.38
Tercer pago de intereses de la deuda con acreedores.			
-----6-----			
6	Banco	\$1,221,772.2	
6	Ventas		\$1,053,251.9
6	IVA retenido causado		\$168,520.31
Venta de servicios en el tercer año			
-----7-----			
7	Gto. Admón (luz y agua)	\$2,102.20	
7	Banco		\$2,102.20
Pago de servicios.			
-----8-----			
8	Prima de seguro pagado x anticipado	\$9,265.06	
8	IVA p. acreditable	\$1,482.41	
8	Banco		\$10,747.47
Pago de prima de seguro.			
-----9-----			
9	Almacén	\$13,249.03	
9	IVA p. acreditable	\$2,119.85	
9	Banco		\$15,368.88
Compra de inventario.			
-----10-----			
10	Publicidad pagada x anticipado	\$30,835.34	
10	IVA pagado acreditable	\$4,933.66	
10	Banco		\$35,769.00
Pago de publicidad.			
-----11-----			
11	Gto. Venta (comisiones)	\$300,929.13	
11	Banco		\$300,929.13
Pago de comisión al canal de distribución.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----12-----			
12	Papelería	\$2,594.22	
12	IVA p. Acreditable	\$415.07	
12	Banco		\$3,009.29
Compra de papelería para oficina.			
-----13-----			
13	Almacén	\$25,942.17	
13	IVA p. Acreditable	\$4,150.75	
13	Banco		\$30,092.91
Compra de árboles y placas para servicios.			
-----14-----			
14	Gto.Venta(pasaje)	\$1,547.64	
14	Banco		\$1,547.64
Traslados a Casas Funerarias.			
-----15-----			
15	Almacén	\$698.59	
15	Banco		\$698.59
Pago de abono para mantenimiento del terreno.			
-----16-----			
16	Gto.Venta(sueldo)	\$30,092.91	
16	Banco		\$30,092.91
Pago de nómina operativa.			
-----17-----			
17	Gto. Admon (depr.mob y eq)	\$5,277.86	
17	Deprec. de mob. Y equipo	(5,277.86)	
Registro de la depreciación del mobiliario y equipo.			
-----18-----			
18	Patentes y marcas	\$862.07	
18	Amort. Acum. derechos marca	(862.07)	
Registro de la amortización de los derechos de marca.			
-----19-----			
19	Gtos. Admón (papelería)	\$1,297.11	
19	Amortiz.Acum.pap	(1,297.11)	
Registro de la amortización de la papelería.			
-----20-----			
20	Gto.Venta (publicidad)	\$30,835.34	
20	Amort.acum.publ.	(30,835.34)	
Registro de la amortización de la publicidad.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----21-----			
21	Gto. Admon(prima de seguro)	\$9,265.06	
21	Amort. Acum. prim.s	(9,265.06)	
Registro de amortización de la prima de seguro.			
-----22-----			
22	Gtos.instalación	\$8,620.69	
22	Deprec.gto. instalación	(8,620.69)	
Registro de la depreciación de las adecuaciones al inmueble.			
-----23-----			
23	Costo de venta	\$26,640.75	
23	Almacén		\$26,640.75
Determinación del costo de venta unitario.			
-----24-----			
24	IVA	\$13,101.73	
24	IVA P. acreditable		\$13,101.73
24	IVA retenido causado	\$168,520.31	
24	IVA		\$168,520.31
24	IVA	\$155,418.58	
24	IVA por pagar		\$155,418.58
Determinación del IVA por pagar.			
-----25-----			
25	Impuestos	\$9,487.42	
25	Impuestos por pagar (ISR)		\$9,487.42
Determinación del ISR por pagar.			
-----26-----			
26	Ventas	\$1,053,251.9	
26	Pérdidas y ganancias		\$1,053,251.9
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----27-----			
27	Costo de venta		\$26,640.75
27	Pérdidas y ganancias	\$26,640.75	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----28-----			
28	Gto. Venta		\$363,405.02
28	Pérdidas y ganancias	\$363,405.02	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----29-----			
29	Gto. Admon		\$96,186.07
29	Pérdidas y ganancias	\$96,186.07	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----30-----			
30	Gto. Financiero		\$70,060.22
30	Pérdidas y ganancias	\$70,060.22	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----31-----			
31	Gtos. Instalación		\$8,620.69
31	Pérdidas y ganancias	\$8,620.69	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----32-----			
32	Pérdidas y ganancias	\$478,851.77	
32	U. del ejercicio		\$478,851.77
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----AC-----			
AC	A. Bancarios	\$195,817.86	
AC	Documentos X a largo plazo	\$218,736.00	
AC	IVA por pagar	\$155,418.58	
AC	Impuestos por pagar (ISR)	\$9,487.42	
AC	Capital social	\$195,605.00	
AC	Utilidad del ejercicio	\$478,851.77	

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
AC	Utilidad de ejercicios anteriores	\$416,842.38	
AC	Caja		\$5,000.00
AC	Banco		\$618,276.23
AC	Almacén		\$27,353.06
AC	Terreno		\$937,440.00
AC	Mobiliario y equipo		\$18,026.18
AC	Depreciación de mob. Y equipo	\$5,277.86	
AC	Papelería y útiles de oficina		\$4,859.20
AC	Amortiz. Acum. papelería	\$1,297.11	
AC	Patentes y marcas		\$6,896.55
AC	Amort. Acum. derechos marca	\$862.07	
AC	Gtos. Instalación		\$68,965.52
AC	Deprec.gto. Instalación	\$8,620.69	

HUITZIL			
LIBRO DIARIO			
AÑO 4			
FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----AP-----			
AP	A. Bancarios		\$195,817.86
AP	Doc. Pagar a largo plazo		\$218,736.00
AP	Capital social		\$195,605.00
AP	U. Ejercicio anterior		\$895,694.15
AP	Caja	\$5,000.00	
AP	Banco	\$453,370.22	
AP	Almacén	\$27,353.06	
AP	Terreno	\$937,440.00	
AP	Mobiliario y equipo	\$18,026.18	
AP	Depreci. Mob. Y equipo		\$5,277.86

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
AP	Papelería	\$4,859.20	
AP	Amortiz.acum. papelería		\$1,297.11
AP	Patentes y marcas	\$6,896.55	
AP	Amort.Acum.derechos marca		\$862.07
AP	Gto. Instalación	\$68,965.52	
AP	Deprec.Gto. Instalación		\$8,620.69
-----1-----			
1	Doc. Pagar a corto plazo	\$218,736.0	
1	Banco		\$218,736.00
Tercer pago de documento a corto plazo.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----2-----			
2	Gto. Admón. (sueldos)	\$80,221.69	
2	Banco		\$80,221.69
Pago de nómina administrativa.			
-----3-----			
3	Banco	\$1,809,444.7	
3	Ventas		\$1,559,866.1
3	IVA retenido causado		\$249,578.58
Venta de servicios en el cuarto año.			
-----4-----			
4	Gto. Financiero	\$35,351.84	
4	Banco		\$35,351.84
Tercer pago de intereses de la deuda con terceros.			
-----5-----			
5	A. Bancarios	\$90,865.27	
5	Banco		\$90,865.27
Cuarto pago a capital de la deuda con acreedores.			
-----6-----			
6	Gto. Financiero	\$22,511.94	
6	Banco		\$22,511.94
Cuarto pago de intereses de la deuda con acreedores.			
-----7-----			
7	Gto. Admón (luz y agua)	\$2,179.36	
7	Banco		\$2,179.36
Pago de Servicios.			
-----8-----			
8	Prima de seguro pagado x anticipado	\$9,605.09	
8	IVA p. Acreditable	\$1,536.81	
8	Banco		\$11,141.90
Pago de la prima de seguro.			
-----9-----			
9	Almacén	\$16,552.17	
9	IVA p. Acreditable	\$2,648.35	
9	Banco		\$19,200.51
Compra de inventario.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----10-----			
10	Gto. Venta (comisiones)	\$445,676.04	
10	Banco		\$445,676.04
Pago de comisión al canal de distribución.			
-----11-----			
11	Publicidad pagada x anticipado	\$31,967.00	
11	IVA p. Acreditable	\$5,114.72	
11	Banco		\$37,081.72
Pago de publicidad.			
-----12-----			
12	Papelería	\$2,689.42	
12	IVA p. Acreditable	\$430.31	
12	Banco		\$3,119.73
Compra de papelería para oficina.			
-----13-----			
13	Almacén	\$38,420.35	
13	IVA p. Acreditable	\$6,147.26	
13	Banco		\$44,567.60
-----14-----			
14	Gto. Venta (pasaje)	\$1,782.70	
14	Banco		\$1,782.70
Pago de traslado a Casas Funerarias.			
-----15-----			
15	Almacén	\$724.22	
15	Banco		\$724.22
Compra de abono para el mantenimiento de terreno.			
-----16-----			
16	Gto. Venta (sueldos)	\$44,567.60	
16	Banco		\$44,567.60
Pago de nómina operacional.			
-----17-----			
17	Gto. Admon (depr.mob y eq)	\$5,277.86	
17	Deprec. de mob. Y equipo	(5,277.86)	
Registro de la depreciación del mobiliario y equipo.			
-----18-----			
18	Patentes y marcas	\$862.07	
18	Amort. Acum. Derechos marca	(862.07)	
Registro de la depreciación de los derechos de marca.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----19-----			
19	Gto. Admón (papelería)	\$1,344.71	
19	Amortiz. Acum. Papelería	(1,344.71)	
Registro de la amortización de la papelería.			
-----20-----			
20	Gto.Venta (publicidad)	\$31,967.00	
20	Amort.Acum.publi- cidad.	(31,967.00)	
Registro de la amortización de la publicidad.			
-----21-----			
21	Gto. Admón (prima de seguro)	\$9,605.09	
21	Amort. Acum. Prim.s	(9,605.09)	
Registro de amortización de la prima de seguro.			
-----22-----			
22	Gto. Instalación	\$8,620.69	
22	Deprec.gto.instala- ción	(8,620.69)	
Registro de depreciación de las adecuaciones al inmueble.			
-----23-----			
23	Costo de venta	\$39,144.57	
23	Almacén		\$39,144.57
Determinación del costo de venta unitario.			
-----24-----			
24	IVA	\$15,877.44	
24	IVA p. Acreditable		\$15,877.44
24	IVA retenido causado	\$249,578.58	
24	IVA		\$249,578.58
24	IVA	\$233,701.14	
24	IVA por pagar		\$233,701.14
Determinación del IVA por pagar.			
-----25-----			
25	Impuestos x pagar (ISR)	\$28,731.11	
25	Impuestos x pagar		\$28,731.11
Determinación del ISR por pagar.			
-----26-----			
26	Ventas	\$1,559,866.1	
26	Per. y ganancias		\$1,559,866.1
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----27-----			
27	Costo de venta		\$39,144.57
27	Per. y ganancias	\$39,144.57	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----28-----			
28	Gto. Venta		\$523,993.3
28	Pérd. y ganancias	\$523,993.3	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----29-----			
29	Gto. Admon		\$99,490.77
29	Pérd. y ganancias	\$99,490.77	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----30-----			
30	Gto. Financiero		\$57,863.78
30	Pérdidas y ganancias	\$57,863.78	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----31-----			
31	Gto. Instalación		\$8,620.69
31	Pérd. y ganancias	\$8,620.69	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----32-----			
32	Pérd. y ganancias	\$802,021.8	
32	U. ejercicio		\$802,021.8
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----AC-----			
AC	A. Bancarios	\$104,952.59	
AC	Doc. x pagar l. p	\$233,701.14	
AC	IVA por pagar	\$28,731.11	
AC	Capital social	\$195,605.00	
AC	U. del ejercicio	\$802,021.88	
AC	U. del ejercicio a.	\$895,694.15	
AC	Caja		\$5,000.00
AC	Banco		\$1,205,086.8
AC	Almacén		\$43,905.23
AC	Terreno		\$937,440.00
AC	Mob. y equipo		\$23,304.04
AC	Deprec. de mob. Y equipo		\$23,304.04
AC	Papelería		\$6,251.52
AC	Amortiz.acum. papelería	\$1,344.71	
AC	Patentes y marcas		\$6,034.48
AC	Amort.acum.paten- tes y marca	\$862.07	
AC	Gto. Instalación		\$60,344.83
AC	Deprec.acum.gto. Instalación	\$8,620.69	

HUITZIL			
LIBRO DIARIO			
AÑO 5			
FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----AP-----			
AP	A. Bancarios		\$104,952.59
AP	Capital social		\$195,605.00
AP	U. de ejercicios anteriores		\$104,952.59
AP	Caja	\$5,000.00	
AP	Banco	\$942,654.57	
AP	Almacén	\$43,905.23	
AP	Terreno	\$937,440.00	
AP	Mobiliario y equipo	\$12,748.33	
AP	Deprec. de mob. Y equipo		\$5,277.86
AP	Papelería	\$6,251.52	
AP	Amortiz. Acum. Papelería		\$1,344.71
AP	Patentes y marcas	\$6,034.48	
AP	Amort. Acum. derechos marca		\$862.07
AP	Gtos. Instalación	\$60,344.83	
AP	Deprec.gto. Instalación		\$8,620.69
-----1-----			
1	Gto. Admón (sueldos)	\$83,165.82	
1	Banco		\$83,165.82
Pago de nómina administrativa.			
-----2-----			
2	A. Bancarios	\$104,952.59	banco
2	Banco		\$104,952.59
Quinto pago a capital de la deuda con acreedores.			
-----3-----			
3	Gto. Financiero	\$8,424.62	
3	Banco		\$8,424.62
Quinto pago de intereses de la deuda con acreedores.			
-----4-----			
4	Banco	\$2,813,777.0	
4	Ventas		\$2,425,669.8
4	IVA retenido causado		\$388,107.17
Venta de servicios en el quinto año.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----5-----			
5	Gto. De Admón (luz y agua)	\$2,259.34	
5	Banco		\$2,259.34
Pago de servicios.			
-----6-----			
6	Prima de seguro pagado x anticipado	\$9,957.59	
6	IVA pagado acreditable	\$1,184.31	
6	Banco		\$11,141.90
Pago de la prima de seguro.			
-----7-----			
7	Almacén	\$20,428.05	
7	IVA pagado acreditable	\$3,268.49	
7	Banco		\$23,696.54
Compra de inventario.			
-----8-----			
8	Publicidad pagada x anticipado	\$38,431.03	
8	IVA pagado acreditable	\$6,148.97	
8	Banco		\$44,580.00
Pago de publicidad.			
-----9-----			
9	Papelería	\$2,788.13	
9	IVA pagado acreditable	\$446.10	
9	Banco		\$3,234.23
Pago de papelería para oficina.			
-----10-----			
10	Gto. Venta (comisiones)	\$693,048.53	
10	Banco		\$693,048.53
Pago de comisión al canal de distribución.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----11-----			
11	Almacén	\$59,745.56	
11	IVA p. Acreditable	\$9,559.29	
11	Banco		\$69,304.85
Compra de árboles y placas para servicios.			
-----12-----			
12	Gto. Venta (pasaje)	\$2,772.19	
12	Banco		\$2,772.19
Traslados a Casas Funerarias.			
-----13-----			
13	Almacén	\$750.80	
13	Banco		\$750.80
Pago de abono para mantenimiento de terreno.			
-----14-----			
14	Gto. Venta (sueldo)	\$69,304.85	
14	Banco		\$69,304.85
Pago de nómina operativa.			
-----15-----			
15	Gto. Admon (depr.mob y eq)	\$5,277.86	
15	Deprec. de mob. Y equipo	(5,277.86)	
Registro de la depreciación de mobiliario y equipo.			
-----16-----			
16	Patentes y marcas	\$862.07	
16	Amort. Acum. derechos marca	(862.07)	
Registro de la amortización de derechos de marca.			
-----17-----			
17	Gtos. Admón (papelería)	\$1,394.06	
17	Amortiz. Acum. pap	(1,394.06)	
Registro de la amortización de la papelería.			
-----18-----			
18	Gto. Venta (publicidad)	\$38,431.03	
18	Amort. Acum. publicidad	(38,431.03)	
Registro de la amortización de la publicidad.			
-----19-----			
19	Gto. Admón (prima de seguro)	\$9,957.59	
19	Amort. Acum. prim.s	(9,957.59)	

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----20-----			
20	Gtos. Instalación	\$8,620.69	
20	Deprec.gto. Instalación	(8,620.69)	
Registro de la depreciación de adecuaciones del inmueble.			
-----21-----			
21	Costo de venta	\$60,496.37	
21	Almacén		\$60,496.37
Determinación del costo de venta unitario.			
-----22-----			
22	IVA	\$20,607.15	
22	IVA P. acreditable		\$20,607.15
22	IVA retenido causado	\$388,107.17	
22	IVA		\$388,107.17
22	IVA por pagar	\$367,500.02	
22	IVA por pagar		\$367,500.02
Determinación de IVA por pagar.			
-----23-----			
23	Impuestos por pagar (ISR)	\$72,181.97	
23	Impuestos por pagar (ISR)		\$72,181.97
Determinación del ISR por pagar.			
-----24-----			
24	Ventas	\$2,425,669.8	
24	Pérdidas ganancias y		\$2,425,669.8
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----25-----			
25	Costo de venta		\$60,496.37
25	Pérdidas ganancias y	\$60,496.37	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----26-----			
26	Gto. Venta		\$803,556.61
26	Pérdidas ganancias y	\$803,556.6	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----27-----			
27	Gto. Admón		\$102,916.74
27	Pérdidas ganancias y	\$102,916.74	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
-----28-----			
28	Gto. Financiero		\$8,424.62
28	Pérdidas y ganancias	\$8,424.62	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----29-----			
29	Gtos. Instalación		\$8,620.69
29	Pérdidas y ganancias	\$8,620.69	
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----30-----			
30	Pérdidas y ganancias	\$1,369,472.8	
30	U. del ejercicio		\$1,369,472.8
Cierre de cuenta para determinar utilidad o pérdida.			
-----AC-----			
AC	IVA por pagar	\$367,500.02	
AC	Impuestos por pagar (ISR)	\$367,500.02	
AC	Capital social	\$195,605.00	
AC	Utilidad del ejercicio	\$1,369,472.8	

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
AC	Utilidad de ejercicios anteriores	\$1,697,716.0	
AC	Caja		\$5,000.00
AC	Banco		\$2,639,795.3
AC	Almacén		\$64,333.28
AC	Terreno		\$937,440.00
AC	Mobiliario y equipo		\$7,470.47
AC	Depreciación de mob. Y equipo	\$5,277.86	
AC	Papelería y útiles de oficina		\$7,694.93
AC	Amortiz. Acum. papelería	\$1,394.06	
AC	Patentes y marcas		\$5,172.41
AC	Amort. Acum. patentes y marcas	\$862.07	
AC	Gtos. Instalación		\$51,724.14
AC	Deprec. gto. Instalación	\$8,620.69	

Bibliografía

(s.f.).

360imprimir. (2018). *360imprimir*. Recuperado el 14 a las 9:34 hrs de mayo de 2018, de <https://www.360imprimir.com.mx/folletos-tripticos>

A tres media. (28 de septiembre de 2016). *A tres media*. Recuperado el 2 a las 20:32 hrs. de Marzo de 2018, de <http://anime-manga.atresmedia.com/mas-asia/los-cementerios-mas-modernos-del-mundo-en-japon#sthash.W7LyrCNB.dpbs>

Academia edu. (s.f.). Recuperado el 5 a las 2:54 hrs. de marzo de 2018, de http://www.academia.edu/8143296/Proceso_de_fabricacion_de_un_ataud

AMAI. (2016). Recuperado el 9 a las 22:36 hrs. de marzo de 2018, de <http://nse.amai.org/nseamai2>

Anderson, B. (14 de febrero de 2018). *Milenio*. Recuperado el 29 a las 12:14 hrs de mayo de 2018, de <http://www.milenio.com/opinion/barbara-anderson/nada-personal-solo-negocios/j-garcia-lopez-gana-round-a-gayosso>

Banco Mundial. (2009). *Banco Mundial*. Recuperado el 3 a las 22:21 hrs. de marzo de 2018, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=MX>

Banxico. (mayo de 2018). *Banxico*. Recuperado el 12 a las 14:16 hrs de mayo de 2018, de <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/inflacion.html>

Beade, A. (30 de mayo de 2011). *PROFECO*. Recuperado el 13 a las 15:27 hrs. de octubre de 2016, de https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2011/bol194_nacer.asp

Benavides, C. (1998). *Tecnología, Innovación y Empresa*. Madrid: Piramides. Recuperado el 14 a las 19:00 hrs de mayo de 2018

Betech, E. (7 de mayo de 2008). *Entrepreneur*. Recuperado el 14 a las 18:09 hrs. de octubre de 2016, de <https://www.entrepreneur.com/article/259994>

bluebbva. (2014). *bluebbva*. Recuperado el 5 a las 2:56 hrs. de marzo de 2018, de <https://www.bluebbva.com/2014/02/eco-hasta-la-muerte-ataudes-verdes-y-baratos.asp>

Bosque Eterno. (2018). *Bosque Eterno*. Recuperado el 2 a las 4:23 hrs de abril de 2018, de <http://www.bosqueeterno.com/#cmb>

Bratman, G. (14 de julio de 2015). *PNAS*. Recuperado el 29 a las 1:14 hrs de mayo de 2018, de <https://www.pnas.org/content/112/28/8567>

Carmen Herrera, L. M. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*, 7-30 p.p. Recuperado el 26 a las 22:50 hrs de mayo de 2018

Católico, V. (S.F). *Vaticano católico*. Recuperado el 3 a las 11:51 hrs. de octubre de 2016, de <http://www.vaticanocatolico.com/>

CENAPRED. (2015). *CENAPRED*. Recuperado el 27 a las 1:53 hrs de mayo de 2018, de http://www.cenapred.gob.mx/es/documentosWeb/Enaproc/Presentaciones_ena.pdf

Christensen, J. (24 de diciembre de 2013). Recuperado el 9 a las 19:27 hrs. de octubre de 2016, de <http://cnnespanol.cnn.com/2013/12/24/por-que-se-muere-mas-gente-en-navidad-y-ano-nuevo/>

Circulantis. (s.f.). *Circulantis*. Recuperado el 22 a las 22:09 hrs de mayo de 2018, de <https://circulantis.com/blog/solvencia-financiera/>

Clayton Christensen, J. B. (1995). Tecnologías disruptivas: atrapando la ola. *Harvard Business School*. Recuperado el 14 a las 18:50 hrs de mayo de 2018

CNN en Español. (26 de Noviembre de 2012). *CNN en español*. Recuperado el 31 a las 20:30 hrs. de Agosto de 2016, de <http://cnnespanol.cnn.com/2012/11/26/cementerios-flotantes-la-solucion-a-la-falta-de-espacio-en-china/>

CONAPO. (2016). *CONAPO*. Recuperado el 24 a las 21:27 de agosto de 2016, de http://www.conapo.gob.mx/en/CONAPO/Mexico_en_cifras

CONAPRED. (2016). *CONAPRED*. Recuperado el 11 a las 2:06 hrs de noviembre de 2017, de https://www.conapred.org.mx/userfiles/files/Encuesta-Nacional-sobre-Creencias-y-Practicas-Religiosas-en-Me%CCxico_d....pdf

Conexiónesan. (24 de enero de 2017). *Conexiónesan*. Recuperado el 27 a las 16:46 hrs de mayo de 2018, de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>

Corona, M. (2 de marzo de 2012). *PymeActiva*. Recuperado el 25 a las 2:02 hrs de mayo de 2018, de <https://pymeactiva.info/2012/03/02/que-es-innovacion/>

Crédito Joven. (2018). *Crédito Joven*. Recuperado el 25 a las 21:29 hrs de mayo de 2018, de <http://www.creditojoven.gob.mx/portalcj/content/calculadora.jsp>

Cruz, F. (30 de octubre de 2015). *Excelsior*. Recuperado el 28 a las 16:33 hrs de abril de 2018, de <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2015/10/30/1054281>

Cuanto dura. (28 de julio de 2017). *cuanto dura*. Recuperado el 5 a las 2:50 hrs. de marzo de 2018, de <http://cuanto-dura.net/cuanto-tiempo-tarda-en-degradarse-el-metal/>

Cultura Colectiva. (23 de septiembre de 2016). Recuperado el 30 a las 5:33 hrs de abril de 2018, de <https://culturacolectiva.com/letras/mictlan-el-lugar-de-los-muertos/>

Dazne, A. (28 de septiembre de 2010). *Is-arquitectura*. Recuperado el 31 a las 20:35 hrs. de agosto de 2016, de <http://is-arquitectura.es/2010/09/28/torre-moksha-cementerio-y-jardin-vertical-para-mumbai/>

Debitoor. (s.f.). *Debitoor*. Recuperado el 22 a las 21:03 hrs de mayo de 2018, de <https://debitoor.es/glosario/definicion-liquidez>

Delosdigital. (2018). *delosdigital*. Recuperado el 12 a las 13:57 hrs de mayo de 2018, de <https://www.delosdigital.com/es/blog/cuanto-cuesta-una-campana-de-marketing-digital>

EAE Bussines School. (11 de diciembre de 2014). *EAE Bussines School*. Recuperado el 27 a las 4:28 hrs de mayo de 2018, de <https://retos-directivos.eae.es/la-estrategia-competitiva-de-porter-y-el-analisis-de-las-cinco-fuerzas/>

Economía. (S.F). Recuperado el 9 a las 18:50 hrs de octubre de 2016, de https://www.economia.com.mx/nivel_socioeconomico_c_clase_media_alt_a.htm

Economía. (S.F). Recuperado el 9 a las 18:55 hrs. de octubre de 2016, de https://www.economia.com.mx/niveles_de_ingreso.htm

Economipedia. (s.f.). Recuperado el 23 a las 12:36 hrs de mayo de 2018, de <https://economipedia.com/definiciones/payback.html>

Economipedia. (s.f.). *Economipedia*. Recuperado el 23 a las 1:41 hrs de mayo de 2018, de <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

El Financiero. (27 de mayo de 2018). *El Financiero*. Recuperado el 28 a las 23:08 hrs de mayo de 2018, de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/te-gustaria-convertirte-en-arbol-o-formar-parte-de-un-arrecife-al-final-de-tu-vida>

Elnuevoempresario. (s.f.). *Elnuevoempresario*. Recuperado el 23 a las 12:06 hrs de mayo de 2018, de <https://elnuevoempresario.com/glosario/wacc>

Enrique Alduncin, M. B. (abril de 2006). Recuperado el 23 a las 13:07 hrs de octubre de 2017, de http://archivo.estepais.com/inicio/historicos/181/11_propuesta11_los%20valores_alduncin.pdf

Entrepreneur. (22 de junio de 2010). *Entrepreneur*. Recuperado el 23 a las 13:15 hrs de octubre de 2017, de <https://www.entrepreneur.com/article/263390>

- Eumed. (S.F). Recuperado el 9 a las 18:47 hrs. de octubre de 2016, de http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1217/ciclo_vida.html
- Europa press. (30 de octubre de 2011). Recuperado el 4 a las 18:23 hrs. de marzo de 2018, de <http://www.europapress.es/sociedad/medio-ambiente-00647/noticia-incineracion-cuerpo-humano-emite-27-kilos-co2-atmosfera-20111030150629.html>
- Excelsior. (2016). Recuperado el 12 a las 11:47 hrs de octubre de 2016, de <http://www.mediasolutions.com.mx/incpop.asp?n=201607010527450001>
- Expansión. (9 de noviembre de 2009). *Expansión*. Recuperado el 1 a las 13:05 hrs de mayo de 2018, de <https://expansion.mx/obras/2009/11/09/hasta-la-muerte-es-negocio>
- Expansión. (28 de octubre de 2016). Recuperado el 30 a las 21:23 hrs de abril de 2018, de <https://expansion.mx/dinero/2016/10/28/tienes-la-cenizas-de-tu-familiar-en-casa-ahorra-para-un-nicho>
- Expansión. (2 de noviembre de 2016). *Expansión*. Recuperado el 3 a las 1:24 hrs. de marzo de 2018, de <https://expansion.mx/nacional/2016/11/02/una-radiografia-de-las-muertes-en-mexico>
- Express., T. F. (agosto de 2010). El futuro del gasto de los consumidores: la nueva era de la pausa y la compra. Recuperado el 3 a las 15:21 hrs. de septiembre de 2016
- Financiero, E. (2014 de septiembre de 2010). *El Financiero*. Recuperado el 31 a las 17:08 hrs. de agosto de 2016, de <http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/las-ciudades-mas-pobladas-en-el-mundo.html>
- Financiero, E. (9 de abril de 2018). *El Financiero*. Recuperado el 29 a las 2:17 hrs de mayo de 2018, de <https://www.elfinanciero.com.mx/ciencia/un-remedio-para-disminuir-el-estres-la-naturaleza-es-la-clave>
- Flores Vargas, D. (7 de septiembre de 2016). Costos de servicios en Mausoleos San Ángel. (C. Martínez Tenorio, Entrevistador)

Flores, G. (10 de agosto de 2016). *Novus Funerario*. Recuperado el 25 a las 12:38 hrs. de agosto de 2016, de <http://www.novusfunerario.com.mx/funerarios/mercado-e-industria/tlalnepantla-resolver-deficit-cementerios/>

Formichella, M. (2004). *El concepto del emprendedor y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo social*. Buenos Aires, Argentina: Rivadavia. Recuperado el 27 a las 2:43 hrs de mayo de 2018

Gaspar, B. (1 de junio de 2017). *Entrepreneur*. Recuperado el 2 a las 4:05 hrs de abril de 2018, de <https://www.entrepreneur.com/article/295170>

Gayosso. (2016). Recuperado el 8 a las 13.02 hrs. de octubre de 2016, de www.gayosso.com.mx

Girona, F. P. (marzo de 2014). *Emprender es Posible*. Recuperado el 27 a las 21:03 hrs de mayo de 2018, de <http://www.emprenderesposible.org/ciclo-empresarial>

GNP. (2015). Servicios Funerarios. *IRSE*. Recuperado el 5 a las 11:19 hrs. de septiembre de 2016

Gobierno de la CDMX. (abril de 2011). *ALDF*. Recuperado el 27 a las 21:16 hrs de mayo de 2018, de <http://www.aldf.gob.mx/archivo-3db08aaa0553ff8a34c0029fc5b669d6.pdf>

Gomez, L. (10 de septiembre de 2012). *El tiempo*. Recuperado el 5 a las 2:51 hrs de marzo de 2018, de http://www.eltiempo.com/Multimedia/especiales/la-ropa-contamina/ARTICULO-WEBNOTA_INTERIOR_MULTIMEDIA-12210096.html

Hawkins. (2004). *Comportamiento del consumidor, Construyendo estrategias de marketing*. Mexico: Mc Graw Hill. Recuperado el 4 a las 12:21 hrs de abril de 2018

headways. (2016). Recuperado el 27 a las 17:50 hrs de mayo de 2018, de <https://www.headways.com.mx/glosario-mercadotecnia/palabra/sondeo/>

Homedepot. (2018). *homedepot*. Recuperado el 12 a las 14:50hrs de mayo de 2018, de <http://www.homedepot.com.mx>

- INADEM. (2018). *ECONOMIA*. Recuperado el 25 a las 18:59 hrs de mayo de 2018, de <https://tutoriales.inadem.gob.mx/convocatoria.php?id=194>
- INEGI. (2015). Recuperado el 14 a las 17:24 hrs. de octubre de 2016, de <http://www.beta.inegi.org.mx/temas/estructura/>
- INEGI. (2015). *INEGI*. Recuperado el 14 a las 19:12 hrs. de octubre de 2016, de <http://cuentame.inegi.org.mx/>
- INEGI. (2016). *INEGI*. Recuperado el 9 a las 18:27 hrs. de octubre de 2016, de <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/esperanza.aspx?tema=P>
- INEGI. (2 de marzo de 2017). Recuperado el 9 a las 18:43 hrs. de octubre de 2017, de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2017/familia2017_Nal.pdf
- INEGI. (13 de febrero de 2018). Recuperado el 3 a las 12:56 hrs de abril de 2018, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>
- Inmujeres. (S.F.). Recuperado el 4 a las 23:06 hrs de abril de 2017, de <http://estadistica.inmujeres.gob.mx/myhpdf/50.pdf>
- Innovatec. (2001). *Innovación: un factor clave para la competitividad de las empresas*. Madrid: Datagrafic. Recuperado el 5 a las 2:28 hrs de mayo de 2018
- IPN. (Junio de 2013). *IPN*. Recuperado el 23 a las 10:42 hrs de mayo de 2018, de <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/12899/CP2013%20G363c.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jalife, M. (S.F.). *COMESEF*. Recuperado el 25 a las 20:51 hrs de marzo de 2018, de <http://www.comesef.org/docs/Competencia-Desleal-en-el-Mercado-Funerario-en-Mexico.pdf>

- Jardineros.mx. (enero de 2018). *Jardienros.mx*. Recuperado el 12 a las 13:23 hrs de mayo de 2018, de <https://www.jardineros.mx/preguntas/como-cuanto-ganan-un-jardinero>
- Johansson, P. (31 de octubre de 2016). *Másdemx*. Recuperado el 17 a las 3:21 hrs. de enero de 2018, de <http://masdemx.com/2016/10/origen-prehispanico-historia-dia-de-muertos/>
- Kast, F. (2007). *Administración en las Organizaciones*. México: McGraw Hill. Recuperado el 26 a las 20:02 hrs de mayo de 2018
- La Nueva de Albacete. (28 de diciembre de 2017). Recuperado el 5 a las 2:50 hrs. de marzo de 2018, de <https://www.funerarialanueva.es/materiales-estan-hechos-los-ataudes/>
- León., F. (9 de septiembre de 2015). *Merca 2.0*. Recuperado el 27 a las 18:59 hrs de mayo de 2018, de <https://www.merca20.com/que-es-la-segmentacion-de-mercados/>
- Losimpuestos. (enero de 2018). *Losimpuestos*. Recuperado el 13 a las 20:13 hrs de mayo de 2018, de <http://losimpuestos.com.mx/porcentaje-de-depreciacion-fiscal/>
- Luckar, C. (12 de agosto de 2015). Entrevista con Carlos Luckar, Director general de Grupo Gayosso. (E. Financiero, Entrevistador) Recuperado el 10 a las 14:18 hrs. de octubre de 2016, de <https://www.youtube.com/watch?v=d3A3uqPfzhl&pbjreload=10>
- Luján, J. E. (2014). Día de Muertos en la ciudad de México. ¿Parte de la declaratoria de “obra maestra de la humanidad” o tradiciones locales? *INAH*, 33-66. Recuperado el 12 a las 15:26 hrs. de enero de 2018
- Malvido, E. (1 de noviembre de 2007). *INAH*. Recuperado el 19 a las 3:50 hrs. de Enero de 2018, de <http://www.inah.gob.mx/es/boletines/1485-origenes-profundamente-catolicos-y-no-prehispanicos-la-fiesta-de-dia-de-muertos-2>
- Martín, N. (10 de agosto de 2015). *El país verne*. Recuperado el 20 a las 1:30 hrs de marzo de 2018, de

https://verne.elpais.com/verne/2015/08/05/articulo/1438774315_209881.html

McCarthy, J. (2001). *Marketing: Un Enfoque Global* (13va ed.). México: McGraw-Hill.

Mercadolibre. (noviembre de 2017). *mercadolibre*. Recuperado el 12 a las 15:00 hrs de mayo de 2018, de https://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-617431169-muro-lloron-fuente-_JM

México Desconocido. (29 de mayo de 2017). *México Desconocido*. Recuperado el 27 a las 2:05 hrs de mayo de 2018, de <https://www.mexicodesconocido.com.mx/la-leyenda-maya-del-colibri.html>

Meza., N. (2 de noviembre de 2017). *Entrepreneur*. Recuperado el 5 a las 13:46 hrs. de marzo de 2018, de <https://www.entrepreneur.com/article/284181>

Mi parque. (marzo de 2012). *Mi parque*. Recuperado el 17 a las 12:26 hrs de abril de 2018, de <https://www.miparque.cl/la-gran-diferencia-de-m2-de-areas-verde-por-persona-en-latinoamerica/>

Milenio. (20 de febrero de 2018). *Milenio*. Recuperado el 30 a las 12:06 hrs de abril de 2018, de http://www.milenio.com/politica/acceso-internet-mexico-hogares-con-telefonía-movil_inegi-endutih_0_1125487906.html

Miranda, P. (8 de mayo de 2017). *El Universal*. Recuperado el 2 a las 2:06 hrs. de agosto de 2017, de <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/sociedad/2017/05/8/una-muerte-cenizas-hechas-diamante>

Mora, M. (13 de abril de 2016). *Rankia*. Recuperado el 3 a las 12:46 hrs de abril de 2018, de <https://www.rankia.mx/blog/mejores-opiniones-mexico/3187595-ingresos-hogares-por-nivel-socioeconomico>

Moreno, A. P. (2000). *Planeación Financiera*. México: PEMA.

Mugs noticias. (octubre de 2015). *Mugs noticias*. Recuperado el 17 a las 2:37 hrs de abril de 2018, de <http://www.mugsnoticias.com.mx/noticias-del-dia/cuanto-oxigeno-produce-un-arbol/>

- National Geographic. (2012). Tendencias de consumo en México. *National Geographic*. Recuperado el 3 a las 15:02 hrs. de Septiembre de 2016
- Notimex. (21 de febrero de 2016). Recuperado el 8 a las 12:33 hrs. de octubre de 2016, de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Gayosso-registro-crecimiento-de-30-en-2015-20160221-0082.html>
- NOTIMEX. (22 de octubre de 2017). *20minutos*. Recuperado el 5 a las 5:34 hrs. de marzo de 2018, de <https://www.20minutos.com.mx/noticia/287424/0/venta-de-planes-de-prevision-funeraria-crece-30-por-ciento-en-mexico/>
- Notimex. (18 de mayo de 2015). *Notimex*. Recuperado el 20 a las 2:43 hrs de enero de 2018, de <http://ntrzacatecas.com/2015/05/18/crece-industria-funeraria-5-en-mexico-con-140-anos-de-vida/>
- OCCMundial. (2018). Recuperado el 24 a las 23:56 hrs de mayo de 2018, de <https://www.occ.com.mx/empleos-en-ciudad-de-mexico>
- Páramo., A. (2 de noviembre de 2013). *Excelsior*. Recuperado el 4 a las 3:30 hrs. de marzo de 2018, de <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2013/11/02/926581>
- Parker, A. (1 de febrero de 2018). *Cuidatudinero*. Recuperado el 22 a las 23:11 hrs de mayo de 2018, de <https://www.cuidatudinero.com/13162637/que-es-el-rendimiento-sobre-inversion-roi>
- Perales., R. (24 de agosto de 2016). *Novus Funerario*. Recuperado el 3 a las 20:00 hrs. de septiembre de 2016, de <http://www.novusfunerario.com.mx/fuerza-de-ventas/el-costos-de-morir/>
- Phillip Kotler, A. (2007). *Mercadotecnia*. México: Pearson. Recuperado el 27 a las 2:35 hrs de mayo de 2018
- Político, P. (13 de marzo de 2017). Recuperado el 5 a las 9:56 hrs. de marzo de 2018, de <https://www.portalpolitico.tv/negocios/combatiran-a-las-mas-de-2-mil-empresas-funerarias-informales>
- Ponce, A. R. (2007). *Administración Moderna 2007*. México: Limusa. Recuperado el 26 a las 19:54 hrs de mayo de 2018, de

http://www.academia.edu/15619252/LIB_Administracion_Moderna_Agustin_Reyes_Ponce_TUTOMUNDI_COM

Público., S. d. (2017). *GOB*. Recuperado el 3 a las 22:19 hrs. de marzo de 2018, de

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/265109/18_Blog__TsunamiDemografico_VF.pdf

Pymesfuturo. (s.f.). *Pymesfututo*. Recuperado el 23 a las 1:15 hrs de mayo de 2018, de <https://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

Pymesyautónomos. (10 de enero de 2014). *Pymesyautónomos*. Recuperado el 22 a las 23:49 hrs de mayo de 2018, de <https://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/en-que-consiste-el-roe-y-para-que-sirve>

Red Funeraria. (2013). Recuperado el 4 a las 20:23 hrs. de marzo de 2018, de <http://www.redfuneraria.com/cremacion-o-entierro>

Red Funeraria. (2013). Recuperado el 4 a las 3:53 hrs. de marzo de 2018, de <http://www.redfuneraria.com/cremacion-o-entierro>

Regil, M. (30 de enero de 2013). *El Financiero*. Recuperado el 12 a las 20:04 hrs de octubre de 2016, de <http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/agotados-los-espacios-para-panteones-en-el-df>

Rodriguez, G. (25 de enero de 2017). *Verne*. Recuperado el 27 a las 3:12 hrs de mayo de 2018, de https://verne.elpais.com/verne/2017/01/23/articulo/1485173038_447453.html

Rodriguez., K. F. (26 de noviembre de 2012). *scielo*. Recuperado el 23 a las 13:07 hrs. de octubre de 2017, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-11912012000200001

SAT. (abril de 2018). Recuperado el 30 a las 5:47 hrs de abril de 2018, de www.sat.gob.mx

- Schumpeter, J. A. (1942). *¿Puede sobrevivir el capitalismo? La destrucción creativa y el futuro de la economía global*. Madrid: Capitán Swing. Recuperado el 27 a las 19:22 hrs de mayo de 2018
- Sergio J. Villaseñor-Bayardo, M. P. (2013). El concepto de la muerte en el imaginario. *Revista de Neuro-Psiquiatría*, 13-18. Recuperado el 16 a las 16:09 hrs. de Enero de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/3720/372036943003.pdf>
- Servicio de Administración Tributaria . (2018). SAT. Recuperado el 25 a las 16:49 hrs de mayo de 2018, de <http://www.sat.gob.mx/RegimenDelIncorporacionFiscal/beneficios.htm>
- Silva, P. (27 de mayo de 2017). *Excelsior*. Recuperado el 26 de abril de 2018, de <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2017/05/27/1166036>
- Sin Embargo. (29 de octubre de 2015). Recuperado el 2 a las 3:04 hrs. de abril de 2018, de <http://www.sinembargo.mx/29-10-2015/1532373>
- Sin Embargo. (15 de febrero de 2017). Recuperado el 30 a las 21:34 hrs de abril de 2018, de <http://www.sinembargo.mx/15-02-2017/3152381>
- Sombart, W. (1916). *El apogeo del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado el 27 a las 17:07 hrs de mayo de 2018
- Stephen Robbins, D. D. (2013). *Fundamentos de administración*. México: Pearson. Recuperado el 27 a las 23:45 hrs de mayo de 2018
- Tenorio Cruz, C. (27 de abril de 2018). Inconformidades en Panteones Privados. (C. Martínez Tenorio, Entrevistador)
- UNAM. (S.F). Recuperado el 25 a las 23:16 de mayo de 2018, de http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafc/CCostos.html#Conceptos_generales
- Unidas, N. (2015). *Naciones Unidas*. Recuperado el 3 a las 18:33 hrs. de marzo de 2018, de <http://www.un.org/es/sections/issues-depth/ageing/index.html>
- Unidas., N. (2014). *Naciones Unidas*. Recuperado el 3 a las 21:16 hrs. de Marzo de 2018, de

<http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/trends/Concise%20Report%20on%20the%20World%20Population%20Situation%202014/es.pdf>

Universal., E. (17 de diciembre de 2016). *El Universal*. Recuperado el 25 a las 19:07 hrs. de junio de 2017, de <https://www.facebook.com/EIUniversalOnline/videos/10155162860570681/>

Valdez, I. (1 de noviembre de 2016). *Milenio*. Recuperado el 30 a las 3:48 hrs de abril de 2018, de http://www.milenio.com/df/planteones_cdmx-cementerios_df-deficit_de_fosas-milenio_noticias_0_840516309.html

Vida sana. (s.f.). Recuperado el 4 a las 17:08 hrs. de marzo de 2018, de <https://www.portalvidasana.com/cuanto-tarda-en-descomponerse-la-madera.html>

Villeda, K. (17 de mayo de 2017). *Entrepreneur*. Recuperado el 14 a las 17:27 hrs de mayo de 2018, de <https://www.entrepreneur.com/article/293913>

Wayne Mondy, & Noe, R. (2015). *Administración de Recursos Humanos*. México: Pearson.

Wiigh-Masak, S. (2014). *Promessa*. Recuperado el 2 a las 21:13 hrs. de Marzo de 2018, de <http://www.promessa.se/quienes-somos/?lang=es>

Wolters Kluter. (S.F). *Wolters Kluter*. Recuperado el 27 a las 18:08 hrs de mayo de 2018, de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjSzMLtbLUouLM_DxblwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAAIN4pDUAAAA=WKE

Yoguel, G. (2013). De Schumpeter a los postschumpeterianos: viejas y nuevas dimensiones analíticas. *Revista UNAM*. Recuperado el 25 a las 21:21 hrs de mayo de 2018